جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية

و علوم التسيير

دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر و آفاقها

(2000–2009)

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم التسيير

تخصص إدارة أعمال

إعداد الطالبة

دباح نادية

إشراف الأستاذ

سايحي عبد الحق

أعضاء لجنة المناقشة

أ.م. فارس فضيل.............. رئيسا

أ.م. سايحي عبد الحق......... مقررا

أ.م. حداد بختة............... عضوا

أ.م. حملاوي ربيعة.......... عضوا

السنة الدراسية

2011–2012

الإهــداء

أهدي عملي هذا إلى كل عزيز غال على القلب

إلى روح أبي الطاهرة

إلى أمي الحنون أطال الله في عمرها و حفظها لنا سالمة

إلى إخوتي: محمد، رشيد، عبد الكريم، أمين

إلى كل أفراد العائلة

إلى رفيقة، باية، إيمان، خديجة، نسرين

كلمـــة شكـــر

الحمد و الثناء و الشكر لله العلي القدير على نعمه الظاهرة و الباطنة، الذي بحمده تتم الصالحات

أتوجه بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف سايحي عبد الحق عن قبوله الإشراف على هذا البحث

كما أتوجه بشكري الخالص إلى كل من وقف معنا و دعمنا من قريب أو بعيد على إنجاز هذا البحث

فهرس المحتويات

الفصل الأول: الإطار النظري للمقاولاتية

الفصل الثاني: واقع المقاولاتية في الجزائر

الفصل الثالث: دراسة ميدانية

قائمة الجداول الأشكال

أولا- الجداول

ثانيا- الأشكال

مقدمة عامة

مقدمة عامة

لقد عرف النظام الاقتصادي العالمي تطورات كبيرة يمكن اعتبارها السبب الرئيسي في تباين المكانة التي احتلتها المقاولاتية، حيث لم تحظ هذه الظاهرة باهتمام الباحثين و الاقتصاديين إلا من فترة قريبة من الزمن و ذلك بسبب تفوق نموذج المؤسسة الكبيرة، و الازدهار منقطع النظير الذي عرفه هذا الشكل من المؤسسات، و الذي أدّى إلى تسليط كل الأضواء على المسير و ذلك على حساب المقاول و مؤسسته الصغيرة.

و بالرغم من أن هذا الأخير عُرف في الدراسات الاقتصادية منذ نهاية القرن الثامن عشر و بداية القرن التاسع عشر من خلال كتابات R. Cantillon و J.B. Say ، غير أنه لم يعد للواجهة إلا بعد أزمة منتصف السبعينات و ما صاحبها من اضطرابات اقتصادية كثيرة أثرت سلبا على المؤسسات الكبيرة، و أدت إلى ارتفاع محسوس في معدلات البطالة نتيجة تسريحها لأعداد هائلة من العمال، مما دفع بالاقتصاديين إلى البحث عن البدائل الكفيلة بالخروج من تبعات هذه الأزمة، و التي لا يمكن لها أن تتأتى إلا من خلال العمل على الرفع من درجة مرونة هذه المؤسسات بما يسمح لها بالتأقلم مع تطورات السوق السريعة و ذلك بالتخفيف من حجمها، و تخليها عن نشاطاتها الثانوية من أجل التركيز على مهنتها الأساسية، و كذلك التخفيف من ثقل هياكلها التنظيمية. هذا التحول الملحوظ سمح بفتح مجالات واسعة لإنشاء عدد كبير و متزايد من المؤسسات ذات الحجم الصغير و المتوسط تنشط في مختلف الميادين الاقتصادية، و تدريجيا تم الانتقال من الاهتمام بالمسيرين و المؤسسات الكبيرة إلى الاهتمام بالمقاولين و عملية إنشاء المؤسسات الجديدة.

إن للمقاولاتية أهمية كبيرة حيث لا يقتصر دورها فقط في الرفع من مستويات الإنتاج، و زيادة العائدات الناتجة عن نشاط المؤسسات الجديدة التي تم إنشائها، بل يتعداه ليشمل دورها في تجديد النسيج الاقتصادي من خلال تعويض المؤسسات الفاشلة و إعادة التوازن للأسواق، بالإضافة إلى دورها الكبير في تشجيع الابتكار عن طريق إنشاء مؤسسات مبتكرة جديدة يمتد تأثيرها ليشمل حتى المؤسسات القائمة التي تجد نفسها مضطرة إلى التكيف مع التغيرات الحاصلة من أجل تعزيز قدراتها التنافسية بما يضمن بقائها في الأسواق، كما تمثل أيضا وسيلة لإعادة الاندماج الاجتماعي للعمال الذين فقدوا مناصب عملهم نتيجة أسباب اقتصادية خارجة عن نطاقهم خاصة في ظل الخبرات الكبيرة التي يمتلكونها.

و تشكل المقاولاتية أيضا متنفسا يسمح للمقاولين بالخروج من نموذج العمل المأجور الذي سيطر على الأذهان لفترة طويلة من الزمن، و اللجوء إلى العمل الحر، فالمقاول و في سبيل إنشاء مؤسسته الخاصة يقوم بجمع مختلف الموارد المالية، المادية و البشرية الضرورية من أجل إنتاج سلعة أو تقديم

خدمة معينة، و من ثم يتكفل بمهمة تسيير مؤسسته و جني ثمار نجاحها، و أيضا تحمل ما كل يقابلها من أخطار محتملة، و يمكنه حتى التعلم من التجارب الفاشلة التي قد يمر بها.

و زيادة على أن المقاولاتية تقوم على أساس تشجيع المبادرة الفردية و ازدهارها في أي مجتمع يتطلب العمل على غرس الرغبة في المبادرة و نشر روح المقاولاتية بين أفراده، إلا أن ذلك وحده غير كاف، بل يجب العمل أيضا على مساعدة من يمتلكون الرغبة في القيام بنشاطات جديدة على تجسيد أفكارهم على أرض الواقع في شكل مؤسسات قائمة الأمر الذي لا يمكن أن يحققه المقاول لوحده، إنما يتعين على السلطات السياسية و الاقتصادية التدخل من أجل توفير المناخ الاقتصادي المناسب لترقية المقاولاتية و تطبيق مختلف الإصلاحات الضرورية لذلك، و تقديم الدعم الذي يحتاجه المقاول لإنشاء مؤسسته الخاصة.

و في الجزائر، و إدراكا منها بأهمية المقاولاتية كبديل يمكن الاعتماد عليه للخروج من الوضعية الحرجة التي عرفها اقتصادها نهاية الثمانينات، و الناتجة أساسا عن عجز المؤسسات العمومية عن تحقيق التنمية الاقتصادية، و ما صاحبها من الانعكاسات السلبية لبرنامج التعديل الهيكلي الذي خضعت له هذه الأخيرة، قامت السلطات السياسية و الاقتصادية في البلاد بفتح المجال واسعاً أمام المبادرة الخاصة و المشروعات الذاتية القادرة وحدها على تكوين نسيج من المؤسسات القوية القائمة على مبدأ المنافسة الحرة، و الكفيلة بالتخفيض من تبعيتها الكبيرة للمحروقات، و تنويع نسيجها الاقتصادي من خلال تشجيع إنتاج السلع و الخدمات.

فمن أجل نشر المقاولاتية في الجزائر عملت السلطات على توفير مختلف الشروط الأساسية لذلك، الأمر الذي نلمسه جليا من خلال الإجراءات القانونية و التنظيمية المتخذة لفائدة هذا النوع من الأنشطة، و الآليات المسخرة لتطوير هذا النوع من المشروعات كإنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بالإضافة إلى مختلف أجهزة الدعم و المساندة التي سعت الجزائر جاهدة من خلالها إلى توفير مختلف الشروط الضرورية لمساعدة المقاول على النجاح في إنشاء مؤسسته الخاصة و تلبية مختلف احتياجاته.

و لكن، و بالرغم من كل المجهودات المبذولة في سبيل تشجيع عملية إنشاء المؤسسات الجديدة، تبقى النتائج المتحصل عليها متواضعة، فالمقاولاتية في الجزائر تعرف تأخرا بالمقارنة مع البلدان المجاورة[1]، حيث بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الجزائر نهاية سنة 2009 حوالي 398 455 مؤسسة. حصيلة يمكن اعتبارها انجازا في ظل حداثة القطاع و الظروف السياسية

[1] R. Benredjem, L’intention entrepreneuriale :l’influence des facteurs liés à l’individu et au milieu, **cahier de recherche CERAG**, Unité Mixte de recherche CNRS/ Université pierre Mendès France Grenoble 2, 2009-21 E4, Grenoble, 2009, p.4.

و الاقتصادية التي مرّت بها البلاد، إلا أنها و بالنظر لإمكانيات الجزائر المالية، المادية و البشرية الكبيرة لا ترقى إلى مستوى التطلعات المنتظرة منها، مما يستدعي ضرورة تكثيف الجهود في سبيل ترقية المقاولاتية و ذلك من خلال تذليل الصعوبات التي تعرقل تطورها و البحث عن المفاتيح التي يمكن من خلالها تنشيط عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر.

و لذلك، فإن التساؤل الجوهري الذي نحاول أن نجيب عليه من خلال معالجة هذا الموضوع هو:

هل يمكن تنشيط عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر من خلال تنمية روح المقاولاتية، و تثمين الخبرات المكتسبة للأفراد و ذلك في ظل الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال دعم و ترقية المقاولاتية؟

إن هذا التساؤل يقودنا إلى طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية كما يلي:

- لماذا الاهتمام بالمقاولاتية؟ و ما هو إطارها النظري؟
- هل يمكن اعتبار روح المقاولاتية من بين العوامل الكفيلة بتحفيز المقاولين على إنشاء مؤسساتهم المستقلة؟ و هل يمكن المساهمة في تنشيط عملية إنشاء المؤسسات في الجزائر من خلال نشرها و تطويرها؟
- هل تلعب الخبرات السابقة للمقاولين دورا مهما في تشجيعهم على إنشاء مؤسساتهم الخاصة؟
- ما هي أهم الإصلاحات و إجراءات الدعم التي طبقتها الدولة في مجال ترقية المقاولاتية؟ و ما هو الدور الذي لعبته جهود الدولة المبذولة في هذا المجال في تحفيز المقاولين على إنشاء المزيد من المؤسسات في الجزائر؟

1. فرضيات الدراســة

يتطلب تحليل الإشكالية محل الدراسة اختبار صحة مجموعة من الفرضيات و هي:

- تعتبر روح المقاولاتية من بين العوامل التي تدفع المقاول لإنشاء مؤسسته المستقلة.
- تلعب الخبرة المكتسبة من التجارب المهنية السابقة للمقاول دوراً كبيراً في تحفيزه على إنشاء مؤسسة خاصة به.
- إن الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال ترقية المقاولاتية تشجع عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر.

2. أهداف البحــث

تكمن أهداف هذا البحث في النقاط التالية:

- محاولة تسليط الضوء على موضوع المقاولاتية باستعراض بعض الإسهامات المعرفية المقدمة من طرف العديد من الباحثين.
- محاولة اكتشاف و تحليل بعض الجوانب التي بإمكانها تشجيع المبادرة الفردية في الاستثمار قصد النهوض بالمقاولاتية في الجزائر.
- تشخيص واقع المقاولاتية في الجزائر من خلال عرض أهم الإصلاحات المطبقة في هذا المجال سواء فيما يتعلق بالإطار القانوني و التشريعي، أو بالإطار المؤسساتي الرامي إلى تقديم الدعم و المساندة الضروريين للمقاولين من أجل مساعدتهم على إنشاء مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة، و أيضا على ضمان بقائها.
- محاولة تسليط الضوء على أهم العقبات التي تشوب المحيط العام للمقاولاتية، و التي تحد من ميول الأفراد لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، و بالتالي تحول دون بناء نسيج اقتصادي قوي من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة في ظل الإمكانيات المادية و البشرية و التسويقية الهامة التي تحوزها الجزائر.

3. أهمية الموضـــوع

تكمن أهمية البحث انطلاقا من أهمية ترقية المقاولاتية في الجزائر، و ضرورة العمل على تشجيع المبادرة الفردية من خلال نشر الوعي بين مختلف فئات المجتمع بصفة عامة، و فئة الطلبة بصفة خاصة فيما يتعلق بماهية المقاولاتية و مختلف أبعادها انطلاقا من المقاول و متطلبات عملية إنشاء المؤسسة في حد ذاتها، و وصولا إلى أهمية توفير المحيط المناسب للارتقاء بالمقاولاتية من مجرد ظاهرة إلى ثقافة يتشبع بها كل المجتمع.

4. مبررات اختيار الموضـــوع

- الاهتمام المتزايد الذي يحظى به موضوع المقاولاتية من طرف الكثير من الباحثين و الاقتصاديين و حكومات مختلف الدول المتقدمة منها و النامية في ظل التحولات الاقتصادية العالمية التي تتطلب البحث عن مختلف الفرص التي يمكن الاعتماد عليها لدفع عجلة التنمية.
- قلة الدراسات الأكاديمية التي تناولت الموضوع في الجزائر إذا ما قورنت بالعدد الكبير و المتزايد للدراسات المقدمة في البلدان المتقدمة و التي تناولت الظاهرة من مختلف أبعادها.
- الرغبة الكبيرة في الإطلاع على هذا الموضوع الجديد بالنسبة لنا.

5. الدراسات السابقـــة

دراسة حداد بختة بعنوان: **ديناميكية إنشاء المؤسسات في الجزائر و بروز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المجال الاقتصادي الجزائري (دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية الجزائر)**، دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008-2009.

لقد تناولت هذه الدراسة تأثير المحيط الاجتماعي و الاقتصادي على ديناميكية إنشاء المؤسسات في الجزائر، كما حاولت التركيز على المقاول أهم فاعل في المقاولاتية من خلال دراسة العوامل و المحفزات التي تأثر عليه، و خلصت الدراسة إلى أن المقاول هو فاعل غير منعزل يؤثر و يتأثر بمحيطه الاجتماعي و الاقتصادي، الأمر الذي يظهر جليا من خلال التأثير الكبير للإصلاحات الاقتصادية المطبقة في الجزائر على ظهور المقاول و توسيع نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص.

6. المنهــج المتبــع

لقد تم الاعتماد خلال هذا البحث على المنهجين الوصفي و التحليلي المناسبين لدراسة واقع المقاولاتية في الجزائر.

7. هيكلـــة البحـــث

لقد تم تناول هذا الموضوع من خلال ثلاثة فصول تطرقنا في الفصل منه إلى الإطار النظري للمقاولاتية، حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث خصصنا أولها لعرض موقع المقاولاتية خلال مختلف التغيرات التي شهدها النظام الاقتصادي العالمي و الأسباب التي سمحت للمقاول بالصمود و العودة إلى واجهة الحياة الاقتصادية بعدما قارب على الاندثار خلال العصر الذهبي للمسيرين، أما في المبحث الثاني فقد قمنا من خلاله بعرض مختلف وجهات النظر التي حاولت تقديم تعريف للمقاولاتية، و لأن هذه الأخيرة مرتبطة بشكل كبير بالمقاول العنصر المحوري فيها قمنا بعرض مختلف الأعمال التي قامت بدراسته، كما حاولنا أيضا إبراز مجموعة من العوامل ذات التأثير الكبير على المقاول، أما المبحث الثالث فقد تم تخصيصه لعرض مختلف المواقف المقاولاتية و تم التركيز من خلاله على عملية إنشاء المؤسسات الجديدة و ذلك بعرض مختلف المراحل الضرورية لإنشائها.

أما الفصل الثاني من العمل الذي خصصناه لدراسة واقع المقاولاتية في الجزائر، تم التطرق في المبحث الأول منه إلى التطور التاريخي و التشريعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الجزائر، و من ثم تم التطرق إلى الأجهزة المختصة في المرافقة، أما المبحث الثالث منه فقد خصص

لعرض أجهزة دعم استحداث نشاطات البطالين و التي تشمل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة و الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، و في الأخير قمنا بعرض آليات الدولة المستحدثة من أجل تسهيل حصول المقاول على الأموال الضرورية لتمويل عملية إنشاء مؤسسته و التي تشمل صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و صندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أما الفصل الثالث فقد قمنا من خلاله بإنجاز دراسة ميدانية تهدف إلى دراسة تأثير مجموعة من العوامل المختلفة على المقاول و الدور الذي تلعبه في تشجيعه على إنشاء مؤسسته الخاصة، حيث قسمت إلى ثلاث مجموعات، تناولت الأولى العوامل الشخصية التي تأثر على المقاول، و خصصت المجموعة الثانية لدراسة تأثير الخبرة المكتسبة من التجارب المهنية السابقة للمقاول، كما تم أيضا استعراض مجموعة من العوامل التي تتعلق بالمحيط الاقتصادي للمقاول و دراسة دورها في تشجيع المقاولاتية في الجزائر، و ذلك بالاعتماد على استبيان تم عرضه على مجموعة من المقاولين الذين نجحوا في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و في الأخير قمنا بعرض نتائج الاستبيان و تحليلها.

الفصل الأول

الإطار النظري للمقاولاتية

تمهيد

منذ عودته إلى واجهة الحياة الاقتصادية و عدد الدراسات و الأعمال الأكاديمية التي تتناول موضوع المقاولاتية في تزايد مستمر، هذا المجال الذي اتسع بشكل كبير و مهم انطلاقا من سنوات الثمانينات تحول إلى موضوع محوري للنقاش في عدد كبير من بلدان العالم التي أصبحت ترى في عملية إنشاء المؤسسات محركاً للتطور الاقتصادي.

و بذلك تم نفض الغبار عن مختلف الأعمال التي تناولت المقاولاتية خلال مختلف الحقبات الزمنية التي مر بها الاقتصاد العالمي، هذه الأعمال التي استحوذت المقاربات الاقتصادية على معظمها، تناولت المقاولاتية من جوانب عديدة و متنوعة، في محاولة منها لدراستها و الإحاطة بكل جوانبها كخطوة أولى و ضرورية لابد منها من أجل العمل على نشرها و ترسيخ مبادئها في مختلف الأنظمة الاقتصادية، لتتحول المقاولاتية بذلك إلى ظاهرة متعددة الأبعاد تم التركيز حسب كل مقاربة على جانب معين منها و بشكل منفصل عن المقاربات الأخرى مما ساهم في تشكيل صورة غير مكتملة لا تسمح بتوضيح ماهيتها.

استمر هذا الأمر إلى غاية الاقتناع الفعلي بعدم إمكانية دراسة المقاولاتية انطلاقا من بعد واحد بل يجب تناولها من مختلف أبعادها ككل متكامل يسمح بدراسة المقاول و نشاطه دون إهمال متغيرات محيطه في آن واحد.

و للتفصيل أكثر في هذه النقاط تم تقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

المبحث الأول: المقاولاتية و أسباب عودتها القوية

المبحث الثاني: عموميات حول المقاولاتية

المبحث الثالث: إنشاء مؤسسة جديدة كموقف من المواقف المقاولاتية المختلفة

المبحث الأول: المقاولاتية و أسباب عودتها القوية

إن عودة المقاول، المالك المسير لمؤسسته في نفس الوقت بهذه القوة إلى واجهة الحياة الاقتصادية بعدما كان مغيباً لفترة طويلة من الزمن تدفعنا إلى التساؤل عن العوامل الكامنة وراء ذلك، و كيف تمكن هذا الأخير من الصمود في وجه هيمنة المسيرين و مؤسساتهم الكبيرة.

المطلب الأول: المؤسسة الصغيرة و الدور الهامشي للمقاول

إلى غاية نهاية القرن الثامن عشر، كانت معظم الأنشطة الإنتاجية خاصة تلك التي تتم في قطاع النسيج تتمركز في المنازل و بشكل متفرق عن بعضها البعض، حيث كانت تتم بشكل يدوي دون الاعتماد الكبير على الآلة، و تنتشر بشكل واسع في الأرياف[1]. و شيئا فشيئا تطورت منظمات الإنتاج لتأخذ شكل وحدات حرفية تعتمد بشكل كبير على اليد العاملة الريفية غير المؤهلة التي تتكفل بإنجاز المراحل الأولى من العملية الإنتاجية مقابل أجور زهيدة متفق عليها مسبقا، أما المراحل النهائية للإنتاج فكانت تتم في ورشات المدن من طرف يد عاملة أكثر كفاءة.

و من أهم ما ميّز هذه الفترة هو سيطرة التجار بشكل واسع على الأنشطة الإنتاجية حيث كانوا يقومون بشراء هذه المنتجات من طرف منتجيها الذين يقومون هم بنفسهم بتموينهم بالمواد الأولية الضرورية لإنتاجها، و كذلك يقومون بتصريف منتجات الورشات التي يشرفون هم بنفسهم عليها، و ساعدهم على ذلك انتشار الشركات التجارية الكبرى آنذاك التي ازدهر نشاطها في ظل الانتشار الكبير للمستعمرات، مما أدى إلى ظهور طبقة من البرجوازيين الأغنياء الذين عملوا على تجميع الأموال و تكديسها بين أيدي الأفراد و الخواص.

و بظهور بوادر الثورة الصناعية أو ما يسمى بالثورة الصناعية الأولى المصحوبة بتزايد كبير في الطلب ظهر ما يعرف بالنظام الرأسمالي لينقل الاقتصاد العالمي نقلة نوعية، هذا النظام الذي يقوم على مجموعة من المبادئ الأساسية من بين أهمها مبدأ الملكية الفردية لوسائل الإنتاج، و الاعتماد على آلية الصناعة، أدّى إلى تطور الوحدات الإنتاجية البسيطة لتتحول إلى مؤسسات صغيرة و متوسطة من أهم ما ميّزها هو أن المسير هو نفسه مالك المؤسسة إما بشكل مباشر، أو بسبب انتمائه للعائلة المؤسسة لها.

و بالرغم من أن المؤسسة هي النواة الأساسية التي تقوم عليها الرأسمالية إلا أن الباحثين الاقتصاديين في هذه الفترة لم يهتموا بدراستها، حيث نجد أن A. Smith و الذي يعتبر الأب الروحي

[1] L.J. Fillion, **Management des PME**, Pearson Education, Canada, 2007, p. 178.

للاقتصاد قد ركز جل اهتمامه على دراسة السوق[1]، و بالرغم من اهتمام النظرية الكلاسيكية ببعض العناصر المنظمة للإنتاج، إلا أن هذه الاعتبارات تبقى هامشية، فالمنظمة أو المؤسسة توجد فقط من أجل إنتاج السلع و الخدمات، و يعتمد نجاحها أو فشلها على المحيط الاقتصادي الذي تنشط فيه[2].

و بالمقابل اهتم Smith بالمقاول الذي تمثلت مهمته الأساسية في تجميع رأس المال و السهر على السير الحسن لمشروعه، حيث فرّق بين كل من الأجر و الريع و بين الربح العائد الذي يكسبه المقاول، و الذي يسعى لتعظيمه بأي شكل من الأشكال إلى درجة أنه أخذ وصف المضارب الذي يسعى لتحقيق مصلحته الخاصة، حتى و إن تعارضت هذه الأخيرة مع المصلحة الجماعية للأمة[3].

و حسب مبدأ اليد الخفية و في ظل تضارب المصالح المختلفة للمقاولين الذين تحركهم الدوافع الشخصية، يتدخل نظام السوق للقيام بالموازنة بين مختلف هذه المصالح إلى غاية الوصول إلى حالة التوازن بين قوى العرض و الطلب.

Smith الذي أهمل دور المقاول من خلال مبدأ اليد الخفية، تعرضت أفكاره إلى الانتقاد خاصة أنها لم تتماشى مع أعمال R. Cantillon حول المقاول خلال نفس الفترة، كما أن هذا الاتجاه لم يهتم بدراسة دور المقاول و تأثيره في النشاط الاقتصادي[4].

أما النظرية النيوكلاسيكية فعرّفت المؤسسة وفق منظورين أحدهما اقتصادي و الآخر تكنولوجي، حيث لم يتم التطرق إليها إلا من خلال علاقاتها مع الأسواق (شراء المدخلات و بيع المخرجات). فمن الجانب الاقتصادي و في حالة امتلاكها للمعلومات الكاملة هي عبارة عن مركز للقرار، هدفها الوحيد هو الربح من خلال العمل على تعظيم مخرجاتها، هذا النموذج لاتخاذ القرار و الذي من خلاله يتم تحديد كمية المخرجات المنتجة و المدخلات المقتناة، يتميز بالثبات مهما كان وضع سوق عوامل الإنتاج أو المواد المستعملة من طرف المؤسسة. أما من الجانب التكنولوجي فهي معرفة كمركز للإنتاج تقنيا ذات كفاءة إنتاجية عالية، تهدف إلى تعظيم المخرجات إلى أقصى حد ممكن إنطاقا من مختلف العمليات التي تتم على المدخلات، أو بمعنى آخر الوصول إلى مستوى إنتاج معين و ذلك باستعمال أقل كمية ممكنة من عوامل الإنتاج[5].

---

[1] S. Boutillier et D. Uzunidis, L'utilité marginale de l'entrepreneur, **Innovations**, 2001/1- n° 13, 2001, p. 19.

[2] J. Rojot, **Théorie des organisations**, Editions Eska, Paris, 2003, p. 237.

[3] A. Tounes, **L'intention entrepreneuriale**, Thèse doctorat, Université de Rouen, Faculté de droit, des sciences Economiques et de gestion, France, 2003, p. 68.

[4] Ibid., p. 69.

[5] H. Gabrie et J.L. Jacquier, **La Théorie Moderne de l'Entrepris**, Economica, Paris, 1994, pp. 19-22.

كما أن نشاط المؤسسة و تنظيمها على الصعيد الداخلي ليس له أي تأثير على المؤسسة ككل، و يفسر سير المؤسسة وفق حالة السوق، أين يتم تنظيم المبادلات بواسطة مجموعة من العقود الفردية المبرمة بكل حرية بين المشترين و البائعين، و يتم تفسير ظهور و استمرار المؤسسات وفق المعطيات الاقتصادية، و بالتالي فالمؤسسات هي عبارة فقط عن وحدات تقنية، تنحصر مهمتها في عملية الإنتاج.

لقد عمل L. Warlas رائد هذا الاتجاه على اختصار الظواهر الاقتصادية في نظام من المعادلات، مهملا في دراسته لها دور الفرد الذي اعتبره عنصراً خارجياً عن الظواهر الاقتصادية، في حين أنه هو العنصر المحوري في الأنشطة الإنتاجية من جهة، و الأنشطة الاستهلاكية من جهة أخرى، كما تم اختصار المؤسسة في مجرد وظيفة للإنتاج يتمثل دورها في التنسيق بين رأس المال و العمل مهملا بذلك دور التنظيم الفعلي للإنتاج. وعندما يتعادل العرض مع الطلب تنعدم المؤسسة عند نقطة التوازن[1]، و يتلاشى عندها أيضا دور المقاول، كما أن المقاول الذي كان يعتبر من قبل كعون اقتصادي مستقل تم اختصاره من طرف قانون العرض و الطلب إلى مجرد عون يسهر على تنسيق الأسواق[2].

و بالتالي لم يهتم الكلاسيكيون بالمؤسسة و لا بفتح العلبة السوداء و دراسة سيرها و لا تنظيمها الداخلي، و لا بعملية إنشاء المؤسسات، و باستثناء أعمال بعض الاقتصاديين في هذه الفترة، تم إهمال دور المقاول من خلال مبدأ اليد الخفية.

المطلب الثاني: ظهور المؤسسة الكبيرة و تحول الأنظار إلى المسير

مع نهاية القرن التاسع عشر، و نتيجة للثورة الصناعية الثانية و ما صاحبها من تقدم تكنولوجي كبير، دخلت المؤسسات في سباق من أجل امتلاك أحدث التكنولوجيات الإنتاجية باعتبارها مفتاح النمو، و الشرط الأساسي الذي يضمن بقائها و استمرارها في النشاط، و الذي يمكّنها من الصمود في وجه المنافسة الشرسة التي عرفتها تلك الفترة. و لذلك، تعرض الكثير من المنتجين الصغار غير القادرين على التنافس مع قدرات الآلة إلى الإفلاس، كما أن الكثير من المؤسسات الثانوية التي لم يكن بإمكانها تحديث طرق إنتاجها، و مواكبة هذه التطورات تم شرائها و ابتلاعها من طرف المؤسسات الأكبر منها، الأمر الذي أدى إلى ظهور نوع جديد من المؤسسات و هي المؤسسات ذات الحجم الكبير.

لقد تميز هذا النوع من المؤسسات بالعديد من الخصائص تأتي على رأسها توزيع ملكية رأس مالها على عدد كبير من المساهمين و ذلك استجابة لمتطلباتها التمويلية التي فاقت بكثير القدرات التمويلية للفرد أو العائلة المالكة للمؤسسة، كما تميزت أيضا بدرجة عالية من التعقد التقني، و تنوع كبير في

---

[1] S. Boutillier et D. Uzunidis, **L'utilité marginale de l'entrepreneur**, Op.Cit., p. 20.
[2] A. Tounes, Op.Cit., p. 69.

وظائفها و نشاطاتها، ناهيك عن الكم الكبير من المعلومات التي أصبحت تنتقل بين هياكلها التنظيمية المثقلة، خصائص صعّبت من عملية تسييرها و استدعت منها الاستعانة بمجموعة من المختصين في اتخاذ القرارات المناسبة لها.

و في سياق مختلف هذه التطورات انفصلت تدريجيا ملكية رأس مال المؤسسة عن سلطة القرار فيها، مما مثّل تحولاً كبيراً نتج عنه انتقال مهمة إدارة المؤسسة الكبيرة و الحديثة من الفرد المالك لرأس المال إلى جهاز إداري مشترك مكون من أعضاء يمكنهم التأثير على القرارات المتخذة بدون أن يكونوا من ملاك المؤسسة[1]. و تم ملاحظة هذا الانفصال بين الملكية و التسيير لأول مرّة بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 1870، حيث ظهر أولاً في مجال السكك الحديدية، و انطلاقاً من سنة 1920 توسع ليشمل معظم الفروع الأخرى[2]. و انتقلت بذلك مهمة تسيير المؤسسة من مالكيها إلى أيدي أجراء متخصصين في التسيير متخرجين من مداس التجارة و التي بدأت في الانتشار في هذه الفترة.

و كنتيجة لمختلف هذه التطورات تحولت المؤسسة الكبيرة إلى محور الدراسات الاقتصادية، و هنا تجدر الإشارة إلى أن الباحثين الاقتصاديين لم يهتموا بالمؤسسة فعلا إلا بعد سيطرة المؤسسة الكبيرة على باقي أشكال المنظمات الصناعية[3]، و تأتي على رأس هذه الدراسات أعمال المدرسة التقليدية في الإدارة من خلال روادها F. Taylor مؤسس مدرسة الإدارة العلمية، بالإضافة إلى H. Fayol مؤلف كتاب "الإدارة العامة و الصناعة" سنة 1916، و التي وضعت الأسس المرشدة و المنظمة لسير المؤسسة سواءً كان ذلك في مجال تنظيم العمل و خاصة الجانب الإنتاجي منه، أو فيما يتعلق بوضع أسس الإدارة بصفة عامة، زيادة على العديد من الأعمال التي أتت بعدها كأعمال مدرسة العلاقات الإنسانية و غيرها من المدارس الأخرى.

لقد عرفت المؤسسات الكبيرة في هذه الفترة ازدهاراً كبيراً، و تمتعت بأفضلية كبيرة ناتجة أساساً عن حجمها الكبير الذي أصبح يمثل معياراً لقوتها و تفوقها و ذلك ما نلمسه عند J.K Galbraith، فحسبه وحدها المؤسسات الضخمة هي التي بإمكانها جمع رؤوس الأموال، الإمكانيات، القدرات التنظيمية و غيرها من الشروط الضرورية التي تسمح للمؤسسة بتخفيض درجة عدم التأكد المرتبطة بالسوق[4]. فمن خلال حجمها الكبير تمكنت هذه المؤسسات من الاعتماد على اقتصاديات الحجم التي سمحت لها بتخفيض تكاليف إنتاجها، هذا الأخير الذي كان يتم بكميات كبيرة جداً موجهة للاستهلاك الجماهيري، كما أنها أصبحت تؤثر بشكل كبير في رغبات و أذواق المستهلكين من خلال الاعتماد

[1] M. Pouchol, La pensée de l'économie chez Galbraith**, Innovations**, 2006/1- n° 23, 2006, p. 14.
[2] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Editions la découverte & Syros, Paris, 1999, p. 90.
[3] S. Boutillier et D. Uzunidis, **L'utilité marginale de l'entrepreneur**, Op.Cit., p. 22.
[4] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Op.Cit., p. 88.

على الدعاية و الإشهار في خلق رغبات جديدة تقوم هي بنفسها بتلبيتها، مما تسبب في زيادة قوة هذه المؤسسات بشكل ملحوظ.

كما شهد حجم المؤسسات في هذه الفترة ارتفاعاً منقطع النظير نتيجة لحركة كبيرة من التكتلات و لجوء المؤسسات القوية المتزايد إلى القضاء على المؤسسات المنافسة لها إما بواسطة حرب الأسعار أو بابتلاعها، كما كانت تعمل على توسيع سيطرتها و نفوذها إلى الأمام و الخلف بواسطة إبرام صفقات الاندماج العمودي. هذا الأمر دفع بعض الباحثين إلى العمل على محاولة إيجاد قاعدة نظرية تقلل من مخاوف السلطات المتزايدة آنذاك من خطر الاحتكار، و التهديد الذي تشكله المؤسسات الكبيرة على المنافسة و على السوق ككل.

في هذه الفترة ظهرت نظرية تكلفة الصفقات لصاحبها R. Coase الذي نشر سنة 1937 مقاله الشهير " لماذا المؤسسة "، لقد سعى من خلال هذه النظرية إلى دراسة الحجم الأمثل للمؤسسة، و إلى معرفة السبب الذي يمكن بعضها من النمو و هل هناك حدود لهذا النمو. فالمؤسسة حسب هذه النظرية تسعى لتخفيض التكاليف التي يجب أن يتحملها المنتج في نشاطه الإنتاجي، فإذا كانت مجبرة على تحمل تكاليف نشاطها، فعليها بالمقابل العمل على التقليل من تكاليف المبادلات أو الصفقات، و خاصة تلك المتعلقة بتحديد أسعارها.

و انطلاقا من هذه الفكرة قام هذا الباحث بإثبات شرعية وجود المؤسسة بالنسبة للاقتصاديين، الذين لا يؤمنون إلا بالسوق كمؤسسة اقتصادية فعّالة، فحسب النظرية النيوكلاسيكية السوق هو الذي يتكفل بتحديد الأسعار و لا يتبقى أمام الأعوان الاقتصاديين إلا الاعتماد عليها أثناء إبرام صفقاتهم التجارية، في حين أن المؤسسة بالنسبة إليهم تم اختصارها في الوظيفة الإنتاجية فقط بدون لا تنظيم داخلي و لا إدارة و أسعار صفقات معدومة. فبالنسبة إلى Coase إذا كانت المؤسسة موجودة فذلك بسبب أنها تسمح في بعض الظروف وليس كلها بتنفيذ الصفقات بتكاليف أقل من تكاليف السوق، إن الأمر الذي يميز المؤسسة هنا هو غياب نظام الأسعار الذي يعوض بنظام داخلي للتنسيق، و تترك اليد الخفية للأسعار مكانها إلى اليد المرئية إن صح التعبير للملاك و المسيرين، و بدل الحسابات الرياضية المجردة للنظرية السابقة سوف تحل محلها الإستراتيجية المسطرة من قبل الأشخاص و التي تأخذ بعين الاعتبار العلوم الاجتماعية، لتتحول بذلك خصائص المديرين والاستشاريين و المختصين في إدارة الأعمال إلى متغيرات لا يمكن إهمالها، بل بالعكس يجب أخذها بعين الاعتبار [1].

[1] M. Ghertman, Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, **Revue française de gestion**, 2003/1 - n° 142, 2003, p. 44.

و في نفس السياق قام O. Williamson في نهاية السبعينات بالتعمق أكثر في هذه النظرية، فركز على ضرورة فتح العلبة السوداء و القيام بتحليلها، كما ركز أيضا على أهمية التسيير الداخلي للمؤسسة، و لأن ما لا تقوله النظرية النيوكلاسيكية هو أن سير السوق لديه العديد من التكاليف المتمثلة في تكاليف جمع المعلومات، تكاليف تحديد الأسعار، تكاليف تنفيذ العقود، تكاليف مرتبطة بالتصرفات غير المتوقعة...الخ[1]، فإن أهمية المؤسسة تكمن في قدرتها على التنسيق بين الأعوان الاقتصاديين بفعالية أكثر من السوق نظرا لقدرتها على التخفيض من تكاليف بعض الصفقات.

الوحدة الأساسية للتحليل هنا يجب أن تكون الصفقة[2] التي تربط بين المؤسسة و الأعوان الذين تتعامل معهم في السوق عن طريق صفقات خارجية، و تربط في نفس الوقت بين الوحدات التقنية التي تتكون منها المؤسسة عن طريق صفقات داخلية، فعملية انتقال المنتج أو الخدمة من وحدة إلى أخرى منفصلة عنها تقنيا على مستوى المؤسسة الواحدة تمثل صفقة، و بالتالي العملية الإنتاجية في المؤسسة هي عبارة عن مجموعة من الصفقات.

انطلاقا من هذا المبدأ فسرت هذه النظرية أهمية إستراتيجية الاندماج العمودي فمثلا عند اندماج المؤسسة إلى الخلف ستضمن السيطرة على مصادر التموين و بأقل تكلفة، و أما في حالة اعتمادها على السوق فسوف تتحمل تكلفة البحث عن الموردين، و تضطر في بعض الأحيان بالالتزام بالأسعار التي يفرضونها بالإضافة إلى خطر انقطاع التموين، و لذلك فمن صالح المؤسسة أن تقوم بالإنتاج انطلاقا من مصادر تموينها الخاصة بدل الاعتماد على السوق في إبرام صفقاتها. المؤسسة تنمو بإبرام صفقات جديدة إلى غاية أن تتساوى التكلفة الهامشية للصفقة الأخيرة مع تكلفة انجازها من طرف السوق، و هنا يجب أن تتوقف عملية الاندماج العمودي.

لقد كانت هذه النظرية ضرورية لإعطاء شرعية و أسس نظرية تفسر نشاط المؤسسات و المجموعات الصناعية و التجارية الكبرى[3].

غير أن توزيع رأس مال المؤسسة على عدد كبير من المساهمين ذوي الحصص القليلة أدى إلى تعزيز قوة المسيرين و زيادة صلاحياتهم، مما ترتب عنه ظهور مشاكل كبيرة بين المسيرين و المساهمين خاصة في ظل اختلاف مصالحهم و أهدافهم. هذه المشاكل تتمحور أساسا في الصراع بين المردودية و النمو[4]، و الذي تحول إلى هاجس يحرك المساهمين، ففي حين يسعى المالكون من خلال توظيف أموالهم في المؤسسة إلى تعظيم أرباحهم، متحملين في ذلك مختلف الأخطار الممكنة، يسعى

[1] Y.F. Livian, **Organisation**, 2éme édition, Dunod, Paris, 2001, p. 14.
[2] H. Gabrie et J.L. Jacquier, Op.Cit., p. 34.
[3] J.L. Arrègle, E. Cauvin et autres, **Les Nouvelles Approches de la Gestion des Organisations**, Economica, Paris, 2000, p. 84.
[4] J.F. Souterain et P. Farcet, **Organisation et gestion de l'entreprise**, Foucher, Paris, 2006, p. 88.

المسيرون بالمقابل إلى تعظيم منافعهم الخاصة، الأمر الذي يمكن أن يتم من خلال تعظيم أجورهم و المكافئات التي يحصلون عليها المرتبطة بشكل كبير برقم الأعمال المحقق، كما أن ازدياد حجم المؤسسة و أهميتها يمكنهم من الحصول على الشهرة، و المكانة الاجتماعية الراقية، و يسمح لهم بالاستفادة من مظاهر الفخامة التي تصاحبهما، و لكن في الواقع السعي المتزايد للنمو يمكن أن يؤثر سلبا على مردودية المؤسسة و بالتالي يتسبب في الإضرار بمصالح المساهمين.

و لذلك جلبت ظاهرة الانفصال بين الملكية و التسيير انتباه العديد من الباحثين على رأسهم Smith الذي كان معارضا لانفصال ملكية شركات الأسهم عن تسييرها حتى قبل انتشار الظاهرة بشكل كبير، إذ لا يمكن أن ننتظر من المسيرين أن يديروا هذه المؤسسات بنفس النزاهة التي يسيرون بها مؤسساتهم الخاصة[1]. و توالت بعدها الكثير من الدراسات التي تناولت الظاهرة و المشاكل التي يمكن أن تترتب عنها.

من بين أشهر هذه الدراسات نجد نظرية حقوق الملكية التي طورها A. Armen و H. Demsetz في سنوات الستينات، و التي توضح كيفية تأثير مختلف أشكال حقوق الملكية على كفاءة الأنظمة الاقتصادية و على نشاط المنظمات المختلفة. و لهذا السبب قامت هذه النظرية بدراسة مختلف أشكال الملكية و قامت بالمقارنة بينها من خلال التكاليف التي تترتب عنها و المتمثلة أساساً في تكاليف المراقبة الناتجة عن تناظر المعلومة بين المالكين و المسيرين، و لذلك اعتبرت هذه النظرية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج كأفضل أشكال الملكية و عاملاً أساسياً لتحقيق الكفاءة[2].

و إلى جانب هذه النظرية ظهرت في منتصف السبعينات نظرية أخرى اهتمت بظاهرة انفصال الملكية عن التسيير و هي نظرية الوكالة التي طورها M. Jensen و W. Meckling و التي تنطلق من أسس نظرية حقوق الملكية لتدرس علاقة الوكالة التي تنشأ بين المالك و المساهم عندما يوكل هذا الأخير للمسير عملية تسيير المؤسسة، و مختلف التكاليف التي تترتب عنها[3].

و لكن، و بالرغم من المشاكل التي طرحها انفصال الملكية عن التسيير في المؤسسات الكبيرة و الذي تمت معالجته فيما بعد بإصدار مبادئ حوكمة الشركات، إلا أنها حظيت بتفوق كبير جلب إليها و إلى المسير مختلف الأنظار، و ذلك على حساب المقاول الذي تم إهماله في هذه المرحلة، و أصبحت بذلك المؤسسات القائمة الوجهة الأولى لكل من يبحث عن عمل بمن فيهم حملة الشهادات العليا الذين أصبحوا يحلمون بأن يتحولوا في يوم من الأيام إلى مسيرين مشهورين، مما ترتب عنه ظهور طبقة

[1] S. Boutillier et D. Uzunidis, **L'utilité marginale de l'entrepreneur**, Op.Cit., p.19.
[2] G. Koenig, **De Nouvelles Théories pour Gérer l'entreprise du 21[éme] siècle**, Economica, Paris, 1999, P. 13.
[3] G. Charreaux, La théorie positif de l'agence : positionnement et apports, **Revue d'économie industrielle**, vol. 92, 2[éme] et 3[éme] trimestres, 2000, p. 193.

كبيرة جدا من العمال الأجراء يعملون على مستوى هذه المؤسسات، و بالمقابل تم إهمال خيار المقاولاتية و عملية إنشاء المؤسسات الجديدة.

المطلب الثالث: صمود المؤسسة الصغيرة و عودة المقاول

بالرغم من استمرار المؤسسات و المجموعات الصناعية و المالية الكبرى في الازدهار إلا أن ذلك لم يتسبب في الاختفاء الكلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بل على العكس، استطاعت هذه الأخيرة البقاء و الاستمرار إلى جانب المؤسسات الكبيرة. هذا الأمر كان يفسره الباحثون المؤيدون لفكرة أفضلية الحجم الكبير للمؤسسة، برغبة المؤسسات الكبيرة التي من مصلحتها الاقتصادية استمرار المؤسسات الصغيرة المنافسة لها، فعادة ما تتم عملية القضاء على هذه المؤسسات بواسطة حرب الأسعار، هذه الإستراتيجية الشرسة يمكن أن لا تكون مثمرة على المدى البعيد، لأن نقص الأرباح التي تحققها المؤسسات الكبيرة في صراعها مع منافسيها من المؤسسات صغيرة الحجم يمكن أن يؤثر بشكل كبير مستقبلا على أرباحها المحققة. كما أن تواجد مجموعة من المؤسسات الصغيرة يمكن أن يشكل حاجزا يحمي المؤسسات المهيمنة على الأسواق من احتمال دخول منافسين جدد إلى السوق، و يمنح الأسواق نوعاً من الاستقرار الذي لا يمكن أن يتحقق في حالة دخولهما في صراع يمكن أن يخل بالتوازن الذي نشا بينهما[1].

بالإضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة تعطي للنظام الإنتاجي هامشاً للمرونة، و تمثل أيضا في وقت الأزمات الاقتصادية مكاناً لتجريب التكنولوجيات الحديثة، و الطرق الجديدة في تنظيم العمل عالية الخطورة بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، و أيضا وسيلة لامتصاص البطالة و التخفيف من حدّتها[2]. خصائص ظهرت بشكل جلي بظهور الأزمة الاقتصادية في منتصف الثمانينات و التي أدت إلى ارتفاع محسوس في معدلات البطالة نتيجة تسريح المؤسسات الكبيرة لأعداد هائلة من العمال، و ذلك راجع للخسائر الفادحة التي تكبدتها هذه المؤسسات ذات الهياكل التنظيمية المثقلة، بسبب نقص مرونتها، و عدم قدرتها على الاستجابة للتطورات المتسارعة للأسواق و الناتجة أساسا عن التطورات التكنولوجية الكبيرة التي عرفتها هذه الفترة.

و من هنا بدأت الانتقادات الكثيرة توجّه إلى هذه المؤسسات، و إلى أعمال الباحثين الذين لطالما آمنوا بأسطورة المؤسسات الكبيرة ذات الحجم الأمثل لنجاح الأسواق، و بدأ الاهتمام الفعلي بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تزايد عدد الدراسات التي عملت على توضيح خصائصها التي سمحت لها بالبقاء إلى جانب المؤسسات الكبيرة، بل و حتى مكنتها من الصمود في وجه المنافسة الشرسة التي

[1] R. Wtterwulghe, **La P.M.E Une entreprise humaine**, De Boeck Université, Paris, 1998, pp. 65-66.
[2] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l’entrepreneur**, Op.Cit., p. 107.

فرضتها عليها هذه المؤسسات التي تنشط معها في نفس المجال، و نذكر من بين هذه الدراسات نظريتي اقتصاديات السلم و الفرص الضائعة[1]:

فحسب نظرية اقتصاديات السلم « Théorie des économies d'échelle » فإن اقتصاديات السلم تتحقق عندما تتمكن المؤسسة الكبيرة من إنتاج السلع و الخدمات بكفاءة أكبر من المؤسسة الأصغر حجما، بسبب المزايا المرتبطة بحجمها الكبير، و يمكن أن تنتج حسب E. Penrose عن عدة أسباب يمكن تقسيمها إلى اقتصاديات السلم التكنولوجية و اقتصاديات السلم التسييرية.

تظهر اقتصاديات السلم التكنولوجية عندما تسمح التغييرات التي تتم في كمية أو نوع الموارد بإنتاج كمية أكبر من المنتجات و بتكلفة أقل، هذا الأمر يتم وفق مجموعة من الشروط و يتحقق بالنسبة لمنتجات معينة، و هي ناتجة أساسا عن التكنولوجيا المستعملة في الإنتاج التي تسمح بتخفيض التكاليف المتوسطة على المدى البعيد.

لقد سمح التقدم التقني بظهور مؤسسات عملاقة قادرة على الإنتاج بكميات كبيرة و بأقل التكاليف، هذه المؤسسات تنشط في مجالات معينة مثل أنشطة تكرير البترول، صناعة السيارات، صناعة الفولاذ...الخ، هذه الصناعات لا مكان فيها للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و بالتالي فالنظرية الكلاسيكية لاقتصاديات السلم لا تقدم إلا تفسيرا واحداً لوجود المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هو أن هذه الأخيرة يمكن أن تنشط في المجالات التي تتحقق فيها اقتصاديات السلم و فق أحجام صغيرة، بمعنى أين يكون الحجم التقني الأمثل للمؤسسة هو الحجم الصغير.

و لكن هذا التفسير لا يسمح بتبرير تواجد كل من المؤسسة الكبيرة و الصغيرة معاً في نفس المجال، و لذلك ظهرت العديد من الدراسات التي حاولت تفسير قدرة بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من النشاط في نفس المجال مع المؤسسات الكبيرة، و التي يمكن إرجاعها إلى:

- سرعة انتقال المعلومات التكنولوجية على الصعيد العالمي.
- التجهيزات المتطورة التي تقدم فعالية متماثلة تسمح لمؤسسات ذات أحجام متباينة بالنشاط في نفس القطاع.
- تأثير تكاليف النقل، ففي بعض الحالات تزداد تكاليف توزيع المنتج بارتفاع حجم الإنتاج، حيث تتغير هذه التكاليف بتغير نوع المنتج و الوسيلة المستعملة لنقله و المسافة الواجب قطعها، و تتأثر أيضا بالتوزيع الجغرافي للمستهلكين فانتشارهم بصورة مبعثرة و بعدهم عن المؤسسة يؤدي أيضا إلى ارتفاعها.

[1] R. Wtterwulghe, Op.Cit., pp. 68-81.

- تستطيع المؤسسة الصغيرة أن تنتج بتكلفة منخفضة عن منافسيها من المؤسسات الأكبر منها و ذلك عندما تستعمل يد عاملة غير محمية بنقابات، محفزة بشكل كبير، و عند اكتفاء المقاول بأرباح متواضعة.
- كما أن المؤسسات الصغيرة و حتى في حالة ارتفاع تكاليف إنتاجها فيمكنها التمتع بأفضلية ناتجة عن استهدافها لأسواق محلية ذات الكثافة السكانية العالية مما يمكنها من البقاء و النشاط إلى جانب المؤسسة الكبيرة.

أما اقتصاديات السلم التسييرية فتعود جذورها إلى التصور المرتبط بالمؤسسة في حد ذاتها و التي أصبحت تعتبر كمنظمة تجمع مجموعة من الوظائف المختلفة: المالية، التسويق، البحث و التطوير، الموارد البشرية...الخ، حيث تسمح عملية الإنتاج وفق سلاسل كبيرة للمؤسسة بالاستعانة بفريق من المسيرين المختصين في مختلف الوظائف الإدارية، في هذه الحالة تظهر اقتصاديات السلم نتيجة توزيع تكاليف الإدارة على سلاسل كبيرة من الإنتاج.

و لكن ظهرت العديد من الدراسات التي انتقدت هذه النظرية، فالحجم الكبير يمكن أن يتسبب في ارتفاع تكاليف التنظيم، و في صعوبة المحافظة على تناسق المجموعة الضخمة التي تتطلب الاعتماد على هياكل إضافية لضمان عملية المراقبة و الاتصال و التي لا ترتبط بشكل مباشر بعملية الإنتاج إنما بتنظيم المجموعة، هذه التكاليف التي تتزايد مع تزايد الحجم تؤثر بشكل محسوس على انخفاض تكاليف الإنتاج المرتبطة بالحجم الكبير.

و نظرا لأن المؤسسة تنشط في محيط دائم التغير فإن هيكلها الإداري المعقد يمنعها من الاستجابة السريعة لتغيرات السوق المعقدة و المفاجئة، هذا الأمر يمكن أن يساهم في تفسير قدرة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ذات الطرق المرنة في التسيير على الاستمرار، فحسب H. Mintzberg مرونة المؤسسة تعود إلى الهيكلة البسيطة للمؤسسة الفتية أو الصغيرة أين تكون عملية التنظيم و اتخاذ مختلف القرارات مرتكزة أساسا على المقاول الذي يسهر على ضمان التنسيق المباشر بين مختلف الوظائف على عكس الهيكلة المعقدة للمؤسسة الكبيرة، و بالتالي تسمح مرونة المؤسسة الصغيرة بتغطية بعض التكاليف الناتجة عن عدم قدرتها على تحقيق اقتصاديات السلم و الحجم المثالي الضروري لذلك.

أما حسب النظرية الثانية و هي نظرية الفرص الضائعة « Théorie des Interstices » فالتغيرات الدائمة للمحيط الاقتصادي الذي تنشط فيه المؤسسة مثل: ازدياد حجم السكان، الارتفاع في الدخل، التغير في أذواق المستهلكين، تكديس المدخرات و رؤوس الأموال، التطور التكنولوجي، تحسين الإنتاجية و تطوير موارد و منتجات جديدة، هي عوامل تشجع عادة على اتساع الأسواق، و على

تنشيط نموها الاقتصادي، و يمكن أن يؤدي أي من هذه التغيرات إلى اختلال بين شروط الطلب و العرض مما يسمح بولادة فرص يمكن للمقاولين و للمؤسسات استغلالها.

و بسبب مزايا الحجم التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة فهي القادرة على استغلال هذه الفرص و الاستفادة منها، ولكن في الواقع نجد أن عدد كبير و مهم جدا منها ليست مستغلة من طرف هذه المؤسسات، إما لأنها لم تتفطن لوجودها، أو لأنها لا تريد أو لا تستطيع استغلالها، و خاصة عندما تجد أن الفائدة الناتجة عن استغلالها غير معتبرة، أو إذا كانت الأخطار المرتبطة بها عالية، وأيضا يمكن إرجاع هذا الأمر إلى هيكلها غير المرن و غير المؤهل من أجل استغلال الفرصة، و أخيرا بسبب أن كل مؤسسة و حتى في حالة توفر كل الظروف المواتية، فهي تعرف بالضرورة حدود تطورها و اتساعها، و ليس بإمكانها استغلال كل الفرص التي تتاح لها في نفس الوقت، مما يسمح بفتح الأبواب لإنشاء مؤسسات جديدة و ناجحة عن طريق استغلال هذه الفرص التي تمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من زيادة عددها و حجمها.

إن هذه النظرية تسمح بتقديم تفسير إضافي لأهمية الحجم الصغير، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمتع بمرونة كبيرة تمكنها من الاستجابة السريعة لحالة عدم التوازن بين العرض و الطلب، و حتى يمكنها السيطرة على بعض القطاعات بسبب توفر العديد من العوامل نذكر من بين أهمها:

- إذا كانت المؤسسة الصغيرة تمتلك أي نوع من التفوق في الإنتاج فإنها تستطيع أن تتخصص في نشاط محدد بصورة دقيقة، و تستطيع حتى السيطرة على هذا المجال، مما يعطيها أولوية مقارنة مع المؤسسة الكبيرة يمكن أن تتحقق في بعض النشاطات من بينها إنتاج قطع الغيار، التركيب، التصليح...الخ.
- كما أن قلة الطلب على المنتج، و ضيق الأسواق يعطي الأفضلية للحجم الصغير بل يعتبره ضرورة، لأن الحجم الأمثل لظهور اقتصاديات السلم الذي تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة لا يتحقق للمؤسسة إلا بوجود طلب كافي في السوق.
- خصوصية الطلبات التي تفرض على المؤسسة تقديم منتجا مكيفا معها، و الذي يتم إنتاجه وفق شروط خاصة لا يمكن أن تحققها المؤسسة الكبيرة ذات الإنتاج الموجهة للاستهلاك الجماهيري.
- إضافة إلى أن خصوصية بعض الاحتياجات تتطلب اختلافا و تميزا كبيرا للمنتجات، عادة ما يكون هذا بسبب نوعية المواد الأولية المستعملة، يد عاملة كثيرة، أو قيمة مضافة، مما يسمح للمؤسسة الصغيرة بالتفوق في العديد من المجالات مثل: صناعة الجلود، المجوهرات، الآلات الموسيقية...الخ.

- التقدم التقني يشجع هو الآخر على ظهور شرائح من السوق تسيطر عليها المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، فظهور نشاط جديد ناتج عن التقدم التكنولوجي يشكل مصدرا لفرص عديدة و مفاجئة، و المؤسسة الصغيرة بسبب مرونتها الكبيرة و سرعة رد فعلها و قدرتها على التكيف تبدو أكثر استعدادا من المؤسسة الكبيرة للاستفادة من هذه الفرص الدقيقة و الخطرة.

لقد ساهمت هذه النظريات في توضيح خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي سمحت لها بالبقاء و النشاط إلى جانب المؤسسات الكبيرة. كما ساهمت في ازدياد وعي المؤسسات الكبيرة بضرورة تبسيط هياكلها التنظيمية قصد اكتساب نوع من المرونة تمكنها من الاستجابة السريعة لمتطلبات الزبائن، و بضرورة الحد من تنوع منتجاتها و التركيز على مهنتها الأصلية، مما أعطى دعما كبيرا لعملية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي أصبح ينظر إليها كبديل يمكن الاعتماد عليه للخروج من الوضعية التي وصل إليها الاقتصاد العالمي نتيجة المشاكل التي مرت بها هذه المؤسسات، و كبديل بالغ الأهمية أيضا بالنسبة للبلدان النامية و ذلك نظرا لدورها الكبير في[1]:

- القضاء على النشاطات الموازية و ما تحمله من منتجات مقلدة، خاصة في ظل إدراج المنظمة العالمية للتجارة لضرورة حماية حقوق الملكية الفكرية و محاربة التقليد ضمن شروط الانضمام إليها.
- إن وجود نسيج من المؤسسات المتوسطة و الصغيرة يضمن توفير شبكة من التداخلات بين المؤسسات الكبير و المصغرة، و التي تلعب دور الوسيط بين الطرفين تهدف إلى تحقيق الانسجام في النسيج الاقتصادي الذي تفتقر إليه البلدان النامية.
- التخفيف من حدّة الآثار الجانبية لعمليات التعديل الهيكلي للاقتصاد، مثل امتصاص البطالة الناتجة عنها، و إعادة جمع عوامل الإنتاج المختلفة نتيجة تخلي المؤسسات العمومية و حتى المؤسسات الخاصة الكبيرة عن النشاطات غير الملائمة و عديمة المردودية فيها.

و بالتالي سمح هذا التحول لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعودة المقاول ليحتل الصدارة بعد تسليم الباحثين أخيرا بضرورة تشجيع عملية إنشاء المؤسسات الجديدة.

المبحث الثاني: عموميات حول المقاولاتية

يوما عن يوم يزداد الاهتمام بمجال المقاولاتية الذي أصبحت مختلف مكوناته محل دراسة و اهتمام عدد كبير من الباحثين سواء كانوا اقتصاديين، اجتماعيين، مؤرخين، علماء نفس، مختصين في علوم

[1] ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات، دراسة حول تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحسين تنافسيتها مع نظرة أولية على حالة الجزائر، **مجلة الإصلاح الاقتصادي و الاندماج في الاقتصاد العالمي**، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، العدد 03، 2007، ص 31.

التسيير...الخ، مما أدى إلى تعدد و اختلاف وجهات النظر فيما يتعلق بمفهومها، و لكن الشيء الوحيد المتفق عليه هو ارتباطها بشكل كبير بالمقاول باعتباره أهم عنصر فيها، و لذلك فمن المهم جدا تصفح التاريخ من أجل معرفة كيف عُرّف المقاول شيئا فشيئا، و ما هو الدور الذي لعبه في كل مرحلة، و ما هي أهم العوامل المؤثرة فيه.

المطلب الأول: المقاولاتية حسب مختلف الاتجاهات الفكرية

لقد تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب ثلاث اتجاهات فكرية، فإلى غاية بداية الستينات عرف هذا المجال من الدراسة سيطرة الاتجاه الوظيفي الذي يدرس المقاولاتية من الجانب الاقتصادي، ليظهر بعدها اتجاه ثان إلى جانبه يركز على دراسة خصائص الأفراد و تأثيرها على المقاولاتية، و مع بداية التسعينات ظهر اتجاه جديد يتزعمه المسيرون اهتم بدراسة سير العملية ككل، وبعد عرض المقاربة الاقتصادية، سنقوم بالتطرق تباعا إلى مقاربة الأفراد و مقاربة سير النشاط المقاولاتي.

أولا- المقاول حسب المقاربة الاقتصادية

لقد تمت دراسة المقاولاتية لفترة طويلة من الزمن انطلاقا من العلوم الاقتصادية و الاجتماعية التي قامت بالتركيز على نتائج المقاولاتية في محاولة منها للإجابة على التساؤلين التاليين[1]: ما هو تأثير الأنشطة المقاولاتية على الاقتصاد؟ ما هي الظروف الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية التي تشجع المقاولاتية؟

كما تضمنت هذه المقاربة محاولات عديدة لتعريف المقاول انطلاقا من وظائفه الاقتصادية، مما أدى إلى تطور مفهوم المقاول عبر الزمن تماشيا مع التحولات التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي، حيث استعملت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien و كانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان انجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة[2]، وبناءًا على ذلك كانت توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، انجاز الطرق، ضمان تزويد الجيش بالطعام، إضافة إلى غيرها من المهام.

ثم بدأ معنى مصطلح المقاول يتوسع ليصبح أكثر شمولاً في القرن الثامن عشر ليعني[3]: " الشخص الذي يباشر في عمل ما " أو بكل بساطة هو " شخص جد نشيط يقوم بإنجاز العديد من الأعمال".

[1] I. Danjou, L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité, **Revue française de gestion,** vol. 28, n°138, avril/ juin 2002, p. 110.
[2] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Op.Cit., p. 23.
[3] Ibid., p. 18.

وبالرغم من استعمال هذا المصطلح من قبل إلا أن الفضل في إدخاله إلى النظرية الاقتصادية يعود إلى كل من R. Cantillon سنة 1755 و J.B. Say سنة 1803، و اللذان يعتبران من الاقتصاديين الأوائل اللذين قدموا تصورا واضحا لوظيفة المقاول ككل.

فالمقاول حسب Cantillon و Say هو شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، يعتبر Cantillon عدم اليقين عنصرا أساسيا في تعريفه للمقاول، حيث يعرفه و بغض النظر عن نشاطه سواء كان في المجال الزراعي، الحرفي، التجاري، أو غيرها من الميادين، بأنه الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد ليبيع (أو ينتج) بسعر غير أكيد[1]. و لأن المقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار، و بالظروف الطبيعية حيث يقوم بشراء العوامل الضرورية للإنتاج و المواد الأولية بسعر محدد، ليقوم بتحويلها أو بيعها، و في المقابل لا يملك ضمانات لما سيجنيه، ولا يمكنه التأكد من المداخيل التي سيتحصل عليها من وراء ذلك، و لا من قدرة مشروعه على تغطية التكاليف و تحقيق الأرباح و التي هي الدافع الأساسي من وراء نشاطه.

يعكس هذا التعريف خصائص الفترة الزمنية التي عاش فيها الباحث، و التي تتميز باقتصاد مبني أساسا على الفلاحة، مع تطور ملحوظ للمبادلات التجارية.

أما بالنسبة إلى Say الأمر الذي يميز المقاول و خاصة الصناعي هو قدرته على تطبيق العلم و المعرفة، حيث فرّق بين كل من العالم الذي يدرس قوانين الطبيعة و يقوم بإجراء البحوث، المقاول، و العامل الذي يعمل لحسابهما، فالمقاول يقوم باستغلال المعارف التي يمتلكها العالم من أجل إنتاج سلع ذات منفعة، و يعتمد في ذلك على العامل الذي تتمثل مهمته في انجاز العمل، و يصف Say أيضا المقاول و الذي يمكن أن يكون فلاحا، حرفيا أو تاجرا بأنه الوسيط بين طبقات المنتجين لمختلف عوامل الإنتاج من ملاك الأراضي و عمال و أصحاب رؤوس الأموال، و بين هؤلاء و المستهلك.

ونظرا لخبرته الكبيرة في المجال الصناعي و مجال البنوك يدرك Say أن المقاول هو قبل كل شيء منظم، حيث يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، رأس المال من أجل الوصول إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة، و بالمقابل تترافق بعض الأنشطة الصناعية دائما و حتى المسيرة منها بشكل جيد بعض الأخطار التي تجعلها عرضة للفشل[2].

---

[1] B. Allali, **Vers une théorie de l'entrepreneuriat**, Cahier de recherche L'ISCAE, N° 17, __, p. 3.
[2] A. Tounes, Op.Cit., p.71.

إضافة إلى تمتع المقاول بخاصية مهمة أخرى وهي قدرته الكبيرة على الحكم حيث يقوم بتقييم الاحتياجات و الوسائل الضرورية لإشباعها، ويوازن بين الهدف و الوسائل التي يمتلكها[1].

يتفق Say مع Cantillon في أنه لا يشترط أن يكون المقاول شخصا ثريا إذ يمكنه اللجوء إلى الاقتراض من الآخرين، و بذلك يفرق بين الرأسمالي الذي تتمثل مهمته في إقراض الأموال مقابل الحصول على مبلغ معين يعرف بالفائدة، و بين المقاول الذي يتحمل المخاطر التي يمكن أن تعرقل نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة، أو باللجوء إلى الاقتراض من ملاك رؤوس الأموال.

و كذلك نجد أعمال A. Marshal الذي يعتبر من بين أوائل الكتاب الإنجليز الذين اهتموا بالمقاول و ذلك في بداية القرن العشرين، حيث تزامنت أعماله مع ظهور المؤسسات الكبيرة التي شهدت انتشارا كبيرا في تلك الفترة، و لذلك فهو يعتبر أن تحول الاقتصاد من الاعتماد على نظام الحرف الصغيرة التي يسيرها العمال أنفسهم إلى نظام المؤسسات الكبيرة المسيرة من طرف مقاولين رأسماليين يتطلب وجود رجال ذوي طاقات كبيرة تتمثل مهمتهم في تسيير الإنتاج بطريقة تؤدي إلى جعل الجهد المبذول يقدم أحسن نتيجة ممكنة من أجل إشباع الحاجات الإنسانية[2].

و نلاحظ هنا أن Marshal لم يفرق بين المقاول و المسير حيث عرّف المقاول بتسليط الضوء على قدراته التسييرية، و على قدرته على تنظيم عمل عدد كبير من الأشخاص.

و بالرغم من مختلف هذه الدراسات، لم يصبح المقاول عنصرا محوريا في التطور الاقتصادي إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها أب المقاولاتية J.A. Shumpeter سنة 1935، حيث يعتبر هذا الباحث أوّل من تفطن لأهمية عامل التغيير، و ذلك عن طريق الاستعمال المختلف للموارد والإمكانيات المتاحة للمؤسسة، و ضرورة العمل على اكتشاف و استغلال الفرص الجديدة، وإدخال تنظيمات جديدة، حيث تتمثل وظيفة المقاول في[3] " البحث عن التغيير والتصرف بما يوافقه واستغلاله كأنه فرصة ".

فالمقاول حسب Shumpeter و قبل كل شيء شخص مبدع يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة، كما يعتمد على الاختراعات و التقنيات المبتكرة من أجل الوصول لتوليفات إنتاجية جديدة تتمثل في[4]:

- صنع منتج جديد.
- استعمال طريقة جديدة في الإنتاج.
- اكتشاف قنوات توزيع جديدة في السوق.

[1] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Op.Cit., p.26.
[2] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Op.Cit., pp. 28-29.
[3] R. Wtterwulghe, Op.Cit., pp.41.
[4] S. Boutillier et D. Uzunidis, **La légende de l'entrepreneur**, Op.Cit., p.30.

- اكتشاف مصادر جديدة للمواد الأولية أو المواد نصف المصنعة.
- إنشاء تنظيمات جديدة.

و من أجل الإبداع، يقوم المقاول بتحمل الأخطار المترتبة عن عملية البحث عن تنظيمات جديدة لعوامل الإنتاج، ولكنه لا يتحمل هو بنفسه الخطر الذي يمكن أن يلحق بمؤسسته إنما سوق رؤوس الأموال هي التي تسمح له بإيجاد ممولين يتحملون الأخطار بدلا عنه، كما أن الدافع الأول الذي يحركه لا يكمن في البحث عن الأرباح، و إنما هي الرغبة في النجاح من خلال تحقيق تنظيمات جديدة.

أما بالنسبة إلى Kirzner المقاول هو شخص حساس للفرص، ففي حين أن وظيفة المقاول حسب Shumpeter تتمثل في إحداث حالة تخل بالتوازن و تكسر الروتين من أجل إحداث التغيير، فالمقاول حسب Kirzner تتمثل مهمته في إعادة حالة التوازن باستغلال الفرص الناتجة عن اختلاله، فالخاصية الأساسية للمقاول حسبه تتمثل في إدراكه لوجود فرص مربحة معرّفة بالفرق بين أسعار المدخلات و أسعار المخرجات.

كما يفرق بين المقاولاتية و التسيير، فإذا كانت المقاولاتية تنتج عندما يقوم شخص باستغلال فرص ربح غير مستغلة، فالمسير يسعى للرفع من فعالية طرق الإنتاج إلى أقصى حد ممكن و ذلك بتعظيم كمية المخرجات انطلاقا من مستوى معين من المدخلات[1].

و على عكس النظريات الاقتصادية التي ركزت على دراسة تأثير المقاولاتية على الاقتصاد ظهرت مجموعة من النظريات الثقافية و التي تندرج ضمن النظريات الاجتماعية تهتم بدراسة أسباب المقاولاتية و العوامل الثقافية التي تساهم في ترقيتها، و من روادها M. Weber و الذي من خلال كتابه الذي أصدره سنة 1905 أراد أن يبين أن المقاولاتية هي خاصية مرتبطة بالمجتمع الغربي حيث قام بالربط بين مبادئ المذهب البروتستانتي للديانة المسيحية و نشاط المقاول[2]، و توصل إلى نتيجة تتمثل في أن قيم المذهب البروتستانتي هي السبب في الازدهار الاقتصادي للمجتمع.

إن المقاربة الاقتصادية تتمتع بأهمية كبيرة، حيث ساهمت في إعطاء أسس تاريخية لمجال المقاولاتية، غير أن هذا الاتجاه الذي استمر إلى غاية نهاية السبعينات لم يساهم كثيرا في تحسين فهمنا للظاهرة[3]، نظرا لاتساع و تشعب مجال المقاولاتية التي ترتبط مع العديد من العوامل المتنوعة التي تتجاوز نطاق حدود العلوم الاقتصادية.

[1] K. Bouabdallah et A. Zouache, Entrepreneuriat et développement économique, **Les cahiers du CREAD**, Alger, n°73, 2005, pp. 16-17.
[2] Ibid., p. 11.
[3] A. Tounes, Op.Cit., p. 33.

ثانيا– المقاول حسب مقاربة الأفراد « Approches centrées sur les individus »

لقد تم التركيز من خلال هذه المقاربة على المقاول في حد ذاته، و ذلك بدراسة خصائصه باعتبارها وسيلة يمكن من خلالها فهم النشاط المقاولاتي. و في هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات قامت بدراسة المقاول انطلاقا من المقاربة النفسية و الديموغرافية، و التي سعت للإجابة عن نوعين من الأسئلة[1]: من هو المقاول، ما الذي يميزه عن الآخرين؟ و كذلك لماذا يصبح مقاولا، لماذا يقوم بإنشاء مؤسسته الخاصة؟

إن المقاربة النفسية حاولت إيجاد خاصية رئيسية، أو مجموعة من الصفات يمكن من خلالها التعرف على المقاول، و ضمن محاولة العديد من الباحثين تحديد الخصائص التي تميز المقاول عن غيره من الأعوان الاقتصاديين، نجد أعمال D. McCLLELAND في بداية الستينات الذي بيّن من خلال دراسته أن الخاصية الأساسية التي تميز سلوك المقاول هي الحاجة إلى الانجاز، بمعنى الحاجة للتفوق و تحقيق الهدف، فحسبه المقاول هو شخص تحكمه حاجة كبيرة للانجاز، يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه[2].

كما أن المقاربة الديموغرافية اهتمت أيضا بدراسة الخصائص الشخصية للمقاول مثل الوسط العائلي الذي ينتمي إليه، المستوى التعليمي الذي يتمتع به، الخبرة المهنية المكتسبة، السن...الخ.

و كالمقاربة السابقة، تعرضت كذلك هذه المقاربة أيضا إلى انتقادات كثيرة و ذلك نهاية الثمانينات، كونها غير قادرة على تقديم شرح شامل للظاهرة، فمن الصعب شرح تصرف بهاذ التعقيد بالاعتماد فقط على بعض الصفات النفسية أو الديموغرافية[3].

ثالثا– المقاول و سير النشاط المقاولاتي « Approches basées sur les processus »

لقد اهتمت المقاربة الاقتصادية بدراسة دور المقاول في الاقتصاد و المجتمع ككل، و اهتمت مقاربة الأفراد بشرح تصرفات المقاول و سلوكه، و لذلك جاء هذا الاتجاه كحتمية تنادي بضرورة تغيير مستوى التحليل في الأبحاث المنجزة في هذا المجال و ذلك بوضع المقاول جانبا و التركيز عوض ذلك على دراسة ما الذي يحدث فعلا في المقاولاتية.

و في هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات ركز الباحثون من خلالها على دراسة العوامل الأساسية التي تسمح للمقاول و المؤسسة الجديدة بالنجاح، من بينها نجد أعمال P. Drucker الذي أشار

[1] I. Danjou, Op.Cit., p. 112.
[2] R. Wtterwulghe, Op.Cit., p. 46.
[3] A. Fayolle, **Introduction à l'Entrepreneuriat**, Dunod, Paris, 2005, pp. 12-13.

في مطلع الثمانينات من القرن الحالي إلى التحول الكبير الذي طرأ على النظام الاقتصادي والذي انتقل بفضل روح المقاولاتية من اقتصاد مرتكز أساسا على المسيرين إلى اقتصاد مبني على المقاولين.

فبالنسبة إلى Drucker تكمن أسباب نجاح المقاول في الإبداع الذي يعتبر وسيلة ضرورية لزيادة الثروات: " يجب على المقاولين البحث عن مصادر الإبداع، و عن المؤشرات التي تدل على الابتكارات التي يمكنها النجاح، و يجب عليهم أيضا الإطلاع على المبادئ التي تسمح لهذه الابتكارات بالنجاح و تطبيقها "[1].

كما ركّز أيضا على أهمية التغيير، و الذي يستطيع المقاول من خلاله استعمال الموارد المتاحة بطريقة جديدة و بشكل مختلف عما سبق، كأن يقوم مثلا بتغيير المجال أو القطاع الذي يستغل فيه المقاول هذه الموارد إلى قطاع آخر ذو مردودية أحسن و إنتاجية أعلى، أو أن يقوم باستعمال الموارد التي يمتلكها أو تنسيقها بطرق جديدة تعطيها أكثر إنتاجية.

و يعتبر Gartner أيضا من رواد هذا الاتجاه، حيث اقترح على الباحثين الاهتمام بدراسة سير عملية إنشاء المؤسسة الجديدة أي الاهتمام بما يفعله المقاولون فعلاً عوض الاهتمام بما هم عليه، و قدّم في هذا الصدد نموذجا يصف عملية إنشاء مؤسسة جديدة، هذا النموذج له أربعة أبعاد تتمثل في: المحيط، الفرد، سير العملية و المؤسسة، يعتبر الباحث مجموع النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة كمتغير واحد ضمن النموذج الذي قدمه دون إهمال الأبعاد الأخرى.

و تتمثل هذه النشاطات فيما يلي[2]:

- البحث عن الفرصة المناسبة.
- جمع الموارد.
- تصميم المنتج.
- إنتاج المنتج.
- تحمل المسؤولية أمام الدولة و المجتمع.

لقد اهتم الباحثون بهده المقاربة لأنها تسمح لهم بالخروج من التصورات السابقة الضيقة و المحدودة التي تنحصر في دراسة عامل واحد، صفة إنسانية، أو وظيفة اقتصادية لعملية معقدة و التي يجب أن تدرس ككل متكامل و من جميع الجوانب حتى نتمكن من فهمها بشكل أفضل.

[1] R. Wtterwulghe, Op.Cit., p. 42.
[2] A. Fayolle, **Introduction a l'entrepreneuriat**, Op.Cit., p. 14.

المطلب الثاني: مفهوم المقاولاتية

من بين مختلف الأعمال التي درست المقاولاتية توجد ثلاث مدارس فكرية رئيسية ذات أهمية كبيرة في يومنا هذا، تعرّف المقاولاتية حسب تصورات مختلفة و وجهات نظر متعددة.

أولا- إنشاء مؤسسات جديدة

الاتجاه الأول و الذي يتزعمه Gartner يعتبر أن المقاولاتية هي عملية إنشاء منظمات جديدة، و حتى يتسنى لنا فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة و ظهور هذه المنظمات، بمعنى آخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة[1].

فحسب هذا الاتجاه تشمل المقاولاتية مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد و تنسيق الموارد المختلفة من معلومات، موارد مالية، بشرية و غيرها و ذلك من أجل تجسيد الفرصة في شكل مشروع مهيكل، و في هذه الحالة وهو قادر أيضا على التحكم في التغيير و مسايرته من خلال أنشطة مقاولاتية جديدة[2].

كما يرى هذا الاتجاه أيضا أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة هي ظاهرة تنتج عن التأثير المتبادل للعديد من العوامل المختلفة مثل الأفكار، الخبرة، و التي يصبح لها معنى بواسطة تنظيم جديد، و يركز Gartner أساسا على مسألة ظهور هذه المنظمة و كيف تتمكن هذه الأخيرة من البروز و التحول إلى كيان موجود حقا بعدما كانت مجرد فكرة، و يشيد أيضا بقدرة المقاول الكبيرة على تحويل الأحلام أو الرؤية إلى حقيقة ملموسة مجسدة في شكل مشروع جديد[3].

غير أن هذا الاتجاه يشوبه بعض الغموض، فبالرجوع إلى طريقة الاستغلال المعتمدة لتثمين فرصة أو ابتكار ما يمكننا الاعتماد على مؤسسة قائمة بدل اللجوء إلى إنشاء مؤسسة جديدة، فهل هذه الحالة تعتبر حالة مقاولاتية أم لا. و من جهة أخرى و مثلما بيّنه Bruyat لا يمكن أن تؤدي جميع المؤسسات المقامة لإحداث حالات تكون فيها شدة التغيير بالنسبة للفرد بالإضافة إلى أهمية القيمة المقدمة ذات مستوى عالٍ، حيث يمكن للمؤسسات أن تنشا عن طريق التقليد أو إعادة الإنتاج[4].

---

[1] A. Fayolle, **Entrepreneuriat**, Dunod, Paris, 2004, p. 29.
[2] E.M. Laviolette et C. Loue, Les compétences entrepreneuriales : définition et construction d'un référentiel, **Le congrès internationale francophone en entrepreneuriat et PME, L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales**, Haute école de gestion Fribourg, suisse, 25-27 octobre, 2006, p. 3.
[3] T. Verstraete et A. Fayolle, Paradigme et entrepreneuriat, **Revue de l'Entrepreneuriat**, vol. 4, n°1, 2005, p. 37.
[4] A. Fayolle, **Entrepreneuriat**, Loc.Cit.

ثانيا- التعرف على الفرص و استغلالها

حسب هذا الاتجاه يعرّف Shane و Venkataraman المقاولاتية بأنها العملية التي يتم من خلالها اكتشاف و تثمين و استغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات و خدمات مستقبلية. و الفرصة حسب Casson تعنى الحالات التي تسمح بتقديم منتجات، خدمات و مواد أولية جديدة، بالإضافة أيضا إلى إدخال طرق جديدة في التنظيم، و بيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها، و يتم ذلك عن طريق المقاول الذي يعتبر شخصاً قادراً على اكتشاف موارد غير مثمنة و التي يقوم بشرائها وتنظيمها من أجل إعادة بيعها في شكل سلع و منتجات مثمنة بشكل أفضل من طرف المستهلكين، و تفطن المقاول لمثل هذه الفرص يولد لديه رؤية مقاولاتية تدفعه لإنشاء مؤسسة بهدف استغلالها[1]. كما يوجد أيضا حسب Drucker مصادر أخرى للفرصة و التي تتمثل في[2] :

- الفرص المتواجدة في الأسواق كثمرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة، أو عن عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات غير المشبعة.
- الفرص الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية، السياسية، الديموغرافية و الاقتصادية.
- الفرص الناتجة عن الابتكارات و الاكتشافات و التي تولد أيضا معارف جديدة.

إذن يركز هذا الاتجاه على دراسة ظهور نشاط اقتصادي جديد، و الذي ليس بالضرورة مرتبط بظهور مؤسسة جديدة، و يطرح أيضا هذا الاتجاه بعض المشاكل الرئيسية في تصوره للمقاولاتية، حيث يفترض أن الفرص توجد في الطبيعة كما هي، و يكفي امتلاك القدرة على معرفتها حتى نتمكن من امتلاكها و تحويلها لحقيقة اقتصادية، و لكن في الحقيقة يمكن أن تتشكل الفرص المقاولاتية من خلال عملية إنشاء النشاط و ليست هي بذاتها نقطة الانطلاق. كما يركز هذا الاتجاه فقط على دراسة طريقة استغلال أو تجسيد الفرصة التي تسمح بخلق منتج أو خدمة، في حين أنه يتوجب علينا دراسة ما يحدث فعلا في المقاولاتية من أجل فهم الظاهرة بصورة أفضل[3].

ثالثا- الازدواجية بين الثنائية الفرد - القيمة

حسب هذا الاتجاه تتمحور المقاولاتية حول دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد و القيمة التي أنشأها و يتزعمه Bruyat فبالنسبة إليه يتمثل الموضوع العلمي المدروس في مجال المقاولاتية في الثنائية

---

[1] E.M. Laviolette, Loc.Cit.

[2] K. Messeghem, L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne, **Le congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales**, Haute école de gestion Fribourg, suisse, 25-27 octobre, 2006, p. 5.

[3] A. Fayolle, **Entrepreneuriat** , Op.Cit., pp. 29-30.

الفرد و خلق القيمة[1]، و الثنائية هنا هي عبارة عن مبدأ اقترح من طرف Morin و هو يندرج ضمن ديناميكية للتغيير و يعرّف من منظورين، الأول ينطلق من الفرد و يعتبره الشرط الأساسي في خلق القيمة، فهو العامل الرئيسي في الثنائية إذ يقوم بتحديد طرق الإنتاج، سعته و كل التفاصيل المتعلقة بالقيمة المقدمة، و بالتالي المقاول هو ذلك الشخص أو المجموعة في صدد خلق قيمة كإنشاء مؤسسة جديدة مثلا، و الذي بدونه لم يكن لهذه القيمة أن تقدم، لدينا:

الفرد ← خلق القيمة

أما المنظور الثاني فهو يعتبر أن خلق قيمة من خلال المؤسسة التي أنشاها هذا الفرد، تؤدي إلى جعل هذا الأخير مرتبطا بالمشروع الذي أنشأه إلى درجة أنه يصبح معرّفا به، وتحتل القيمة التي قدمها مكانة كبيرة في حياته، كما أنها تؤثر بشكل كبير عليه، إذ تدفعه لتعلم أشياء جديدة، لتعديل شبكة علاقاته بما يتماشى مع متطلباته، و هي قادرة حتى على تغيير صفاته و قيمه، و عندما يقوم الفرد بإنشاء مؤسسة أو تقديم ابتكار ما فانه بالمقابل يصبح مقيدا بالمشروع الذي أقامه، لدينا:

خلق القيمة ← الفرد

أما عن القيمة المقدمة فهي تتمثل في مجموع النتائج التقنية، المالية و الشخصية التي تقدمها المنظمة و التي تولد رضا المقاول و الأطراف الفاعلة أو المهتمة[2].

يمكن اعتبار أن هذه الاتجاهات الثلاثة متكاملة حيث لا يكفي أي اتجاه لوحده لتعريف المقاولاتية، و بصفة عامة يمكن تعريفها كالتالي:

المقاولاتية هي مجموع النشاطات التي تسمح بإنشاء مؤسسة جديدة من خلال اكتشاف، تثمين و استغلال الفرص المتاحة في السوق و ذلك بتوفير الوقت، العمل، رأس المال و مختلف الموارد الأخرى الضرورية، و كل ذلك بهدف تقديم قيمة معينة.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على المقاول

يتأثر المقاول بالعديد من العوامل المختلفة، نذكر من بينها:

---

[1] Ibid., p. 30.
[2] E.M. Laviolette, Loc.Cit.

أولا- خصائص المقاول النفسية

يتفق أصحاب الاتجاه النفسي على أن المقاول يتحلى بمجموعة من الصفات الخاصة به و التي تؤثر عليه بشكل كبير، و لهذا حاول العديد منهم تحديد هذه الخصائص عن طريق إجراء العديد من الأبحاث التي خلصت بتقديم نتائج كثيرة، نذكر من بين أهمها مجموعة الخصائص التالية[1]:

- الحاجة لتحقيق انجاز شخصي.
- القدرة على الإبداع والمبادرة.
- الثقة في النفس.
- الرغبة في الاستقلالية.
- الاهتمام باكتشاف تحديات جديدة فعادة ما يكون المقاول ذو فضول كبير، يمتلك البديهة و شجاع بالقدر الكافي للمجازفة و البحث عن كل الفرص الممكنة.
- القدرة على تحمل الأمور غير الاعتيادية خاصة أنه في مواجهة دائمة مع مشاكل جديدة.
- الحماس الشديد و الإصرار على الوصول إلى الهدف.
- التحلي بروح المسؤولية.
- كما أن المقاول يميل في العادة للمجازفة و تحمل المخاطر التي غالبا ما تكون محسوبة، حيث يتجنب المقاول المواقف غير الخطرة التي لا تدفعه لرفع التحدي، و لكنه بالمقابل يتفادى المواقف عالية الخطورة لأنه يرغب في النجاح بأي ثمن.
- الكفاءة في الاتصال.

و تجدر الإشارة إلى صعوبة توفر كل هذه الخصائص في شخص واحد، إضافة إلى أن بعض هذه الخصائص تولد مع الشخص في حين أن البعض الآخر منها يمكن تعلمها و تحسينها، و نظرا لأهمية كل منها يستحسن للمقاول أن يمتلك قدرا متوسطا من مجموع مختلف هذه الصفات.

ثانيا- دوافع المقاول الايجابية و السلبية منها

يمكن تقسيم الأسباب التي تدفع بالمقاول إلى إنشاء مؤسسته الخاصة إلى مجموعتين: دوافع إيجابية و أخرى سلبية[2]، فالدوافع الايجابية تتمثل في:

[1] R. Wtterwulghe, Op.Cit., p. 47.
[2] M. Marchesnay et C. Fourcade, **Gestion de la PME/PMI**, Nathan, France, 1997, pp. 20-21.

- دوافع اقتصادية كالرغبة مثلا في تحقيق ربح مادي، التشجيع المقدم من طرف البنوك، استغلال فكرة أو فرصة في السوق أو استخدامات جديدة لمنتج موجود، استغلال فكرة جديدة تسمح بتقديم منتجات أو خدمات جديدة...الخ.
- دوافع اجتماعية كضرورة إتباع عادات و تقاليد عائلية، أو الرغبة في تحقيق مكانة اجتماعية...الخ.
- دوافع شخصية كرغبة المقاول في العمل لحسابه الخاص، الاستقلالية، الاستفادة على الصعيد الشخصي من الخبرة المهنية المكتسبة سابقا، تشجيع الأهل أو الأصدقاء، التشجيع المقدم من الزبائن أو الموردين المستقبليين...الخ.

أما عن الدوافع السلبية فتشمل:

- عدم الرضا في العمل.
- عدم القدرة على تحمل وجود رئيس في العمل.
- الرغبة في إيجاد عمل بعد التسريح من الشغل.
- وجود جو غير مناسب في المؤسسة السابقة.
- عدم امتلاك مؤهلات علمية معتبرة.

و تجدر الإشارة إلى أنه لا يجب إهمال دور الدوافع السلبية فاللجوء إلى هذا المجال يمكن أن يكون كفرصة أخيرة يضع فيها المقاول كل طاقته من أجل تحقيق النجاح.

ثالثا- تأثير المحيط على المقاول

يعتبر المقاول نتاج الوسط الذي ينتمي إليه، حيث يمكن للعوامل الخارجية أن تشجع على ظهور الخصائص المقاولاتية عنده كما تساهم أيضا في تطويرها و تنميتها.

و نذكر من بين هذه العوامل النقاط التالية[1]:

- المحيط الثقافي و الاجتماعي الذي يلعب دورا مهما في تحفيز الفرد و دفعه لأن يصبح مقاولا، حيث يمكن اعتبار مجموعة القيم التي تحكم المجتمع، العلاقات الاجتماعية، المعتقدات الدينية، التطورات السياسية إضافة إلى التشريعات المطبقة كعوامل مؤثرة في العملية المقاولاتية، و انطلاقا من هذه العوامل يمكن تفسير تطور النشاط المقاولاتي في مناطق و بلدان معينة دون غيرها.

[1] R. Wtterwulghe, Op.Cit., pp. 52-53.

– تأثير العائلة على تنمية القدرات المقاولاتية حيث نجد أن الكثير من المقاولين ينتمون إلى عائلات بعض أفرادها مقاولين، و غالبا ما يكون الأب هو الذي يمارس أو مارس نشاطا مستقلا و هذا ما يعزز الثقافة المقاولاتية عند الشخص منذ الصغر، كما يمكن أن يكون للصديق المقاول تأثير كبير على الفرد يؤدي إلى تحفيزه و دفعه لإنشاء مؤسسته الخاصة.

– ويمكن أيضا للنظام المدرسي أو التعليمي المساعدة في خلق و تطوير الخصائص المقاولاتية عند الطلبة، و يتم ذلك بتعريفهم بالمقاول و تقديم المبادرة بإنشاء مؤسسة خاصة كإمكانية في المستقبل يمكنهم اللجوء إليها، و يمكن الاعتماد أيضا على عرض نماذج ناجحة للمقاولين و التي يمكنهم تقليدها، بالإضافة إلى الحرص على تزويدهم بالمعارف التي يحتاجون إليها خلال فترة الانطلاق، و يعتبر هذا العامل عاملاً بالغ الأهمية في تعزيز الثقافة المقاولاتية بالنظر إلى أن الكثير من الخصائص الضرورية للمقاول لا تولد بالضرورة مع الفرد بل يمكنه تعلمها.

– كما لوحظ أيضا أن الهجرة تدفع بالكثير من المغتربين إلى المبادرة لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، و هذا ما يساعدهم على الاندماج السريع و التأقلم مع البلد الذي استقروا فيه.

– توجد أيضا عناصر أخرى قادرة على التأثير ايجابيا أو سلبيا على المقاولاتية، ففي حالة تدخل الدولة، أو تطبيق نظام ضريبي مثقل، أو تشريعات معقدة، بالإضافة إلى مشاكل الإدارة يمكن لهذه العناصر أن تحد من النشاط المقاولاتي، و كل هذا يدخل ضمن النظام الاقتصادي المطبق و الذي يمكنه تشجيع ديناميكية إنشاء مؤسسات جديدة أو الحد منها.

رابعا– الخبرة المهنية

إن تحكم المقاول في تقنية ما أو إطلاعه على خبايا سير قطاع عمل معين تلعب دوراً مهما في تشجيعه لإنشاء مؤسسة جديدة و كذلك في نمو و نجاح المؤسسة المستحدثة، و لذلك يعتبر عامل امتلاك خبرة في بعض المجالات مثلا: كيف تتحصل على تمويل من البنوك أو من مؤسسات الإقراض الأخرى، القدرة على تقديم منتجات أو خدمات مكيفة بشكل جيد مع السوق، إنشاء منشئات صناعية، تشكيل و إيجاد شبكات للتوزيع عاملا ذو أهمية كبيرة تساعد على نجاح المقاول في نشاطه المستقل.

و تماشيا مع نجاح المؤسسة و نموها تزداد أهمية امتلاك خبرة في مجال التسيير، ففي بداية المؤسسة يقتصر دور المقاول على تسيير نشاطاته الخاصة و نشاطات بعض الموظفين، و لكن مع ازدياد حجم مؤسسة و ارتفاع عدد عمالها و ارتفاع درجة التعقيد فيها تزداد حاجته لامتلاك مهارات في مجال التسيير[1].

[1] R.D. Hisrich et M.P. Peters, **Entrepreneurship**, Economica, Paris, 1991, p. 64.

خامسا- دور التكوين

يلعب التكوين دورا مهما جدا في عملية التحضير لإنشاء مؤسسة جديدة، إذ أنه يسمح للمقاول بامتلاك معارف نظرية، تقنية و منهجية تمكنه من لعب دوره القيادي على مستوى مؤسسته و تسهل له الوصول إلى تحقيق الأهداف المسطرة، لذلك يجب أن يكون التكوين في مجالات متعددة فبالإضافة إلى ضرورة التحكم في التقنية المقدمة، عليه أيضا السعي لامتلاك مهارات تمكنه من قيادة و تسيير مؤسسته. كما لا يجب إهمال الوظيفة التجارية، و من المهم جدا أيضا تلقي تكوين في المجال الاستراتيجي نظرا لدوره الكبير في تطور المؤسسة و في بعض الأحيان حتى لضمان بقائها و استمرارها في السوق[1].

إن درجة الالتزام بتلقي تكوين في مختلف هذه المجالات مرتبط بشخصية المقاول و بمتطلبات النشاط، حيث يمكن الاستغناء عن بعضها إذا كان للمقاول شركاء، و لكن في غالب الأحيان يكون المقاول وحيدا و معزولا خلال فترة انطلاق المشروع، لذلك فهو يحتاج إلى حد أدنى من التكوين في مختلف هذه المجالات.

سادسا- روح المقاولاتية

لقد ازداد اهتمام الباحثين بدراسة روح المقاولاتية نظرا لأهميتها الكبيرة في تدعيم و تشجيع المقاولاتية، و لأن المصطلح مازال محل البحث لم يتم التوصل إلى اتفاق حول إيجاد تعريف موحد و شامل له.

فحسب C. Leger-Jarniou لا يجب الخلط بين روح المقاولاتية « l'esprit d'entreprendre » و روح المؤسسة « l'esprit d'entreprise » فلكل منها مفهومها الخاص[2]، فروح المؤسسة بالنسبة إليها تتمثل في مجموع المواقف الإيجابية تجاه المؤسسة و المقاول.

أما عن روح المقاولاتية فهي تنتقد التصور الذي يعتبرها عملية التعرف على الفرص و جمع الموارد الكافية ذات الطبيعة المختلفة من أجل تحويلها إلى مؤسسات، بل يجب أن ينظر إلى هذه العملية كنتيجة ممكنة التحقق لروح المقاولاتية و ليس كمفهوم لها.

حيث ترتبط روح المقاولاتية بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة و العمل أو الانتقال للتطبيق، فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولاتية يمتلكون العزيمة على تجريب أشياء جديدة، أو على انجاز الأعمال بطريقة مختلفة و ذلك بسبب بسيط يكمن في وجود إمكانية للتغيير.

---

[1] Pendeliau G, **Le profil du créateur d'entreprise**, Editions L'Harmattan, Canada, 1997, p. 91.

[2] C. Leger-Jarniou, **A propos de promotion aupres des jeunes esprit d'entreprise ou esprit d'entreprendre ?** pp. 1-2, 25/12/2010, hppt:// www.reaampe.org/3_down load /Esprit _ entreprise _ et_ entrepreneuriale

و ليس بالضرورة أن يكون لهؤلاء الأفراد الرغبة في إنشاء مؤسستهم الخاصة، و لا حتى في الدخول في مسار مقاولاتي، فهم يهدفون بالدرجة الأولى إلى تطوير قدرة للتعامل مع التغيير، لاختبار و تجريب أفكارهم، و التعامل بكثير من الانفتاح و المرونة.

و حسب التعريف المقدم من مجموعة المختصين في الاتحاد الأوروبي المكلفين بتدريس المقاولاتية، يجب أن لا تنحصر روح المقاولاتية فقط في عملية إنشاء المؤسسات، بل يجب النظر إليها كموقف عام يمكن استعماله بفائدة من طرف كل فرد في حياته اليومية و في كل النشاطات المهنية. و لذلك لا يجب حصر روح المقاولاتية في مجموعة الوسائل و التقنيات التي تسمح بالانطلاق في نشاط تجاري لأنها تتعلق قبل كل شيء بالمبادرة و العمل[1].

إذن روح المقاولاتية هي عبارة واسعة الدلالات و المعاني تتعدى في مفهومها عملية إنشاء المؤسسات الفردية، لتشمل تطوير الكفاءات الفردية في تقبل إمكانية التغيير بروح منفتحة مما يمكن الأفراد من تطوير أنفسهم، و اكتساب مهارات جديدة ناتجة عن الانتقال للميدان العملي، و تجريب الأفكار الجديدة، و بالتالي كسر حاجز الخوف من التغيير، و اكتساب مرونة في التعامل مع المستجدات.

المبحث الثالث: إنشاء مؤسسة جديدة كموقف من المواقف المقاولاتية المختلفة

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تمثل شكلاً من أشكال الأنشطة المقاولاتية المختلفة، و نظرا لصعوبتها فقد ركزنا على عرض مختلف المراحل الضرورية لإنشائها، كما تطرقنا أيضا لمفهوم خطة العمل باعتبارها أداة ضرورية للمقاول.

المطلب الأول: المواقف المقاولاتية المختلفة

إن إقامة الأعمال من قبل الأفراد، يمكن أن يحصل بثلاث طرق، الأولى تأسيس مؤسسة جديدة و إقامتها من البداية و الاستمرار في إدارتها و تطويرها حتى تصبح مؤسسة متوسطة الحجم، و لما لا مؤسسة كبيرة الحجم، أما الطريقة الثانية فهي شراء مؤسسة قائمة من الآخرين، و أخيرا هناك إمكانية اللجوء إلى المقاولة الداخلية، و يقوم المقاول بالمفاضلة بين مختلف هذه الحالات و ذلك بعد الإطلاع على خصائص كل منها.

[1] A.F. Lambert, J. Donnay et autres, **Réalisation d'une boite a outils pédagogique qui contribuent au développement de l'esprit d'entreprendre à l'attention des enseignants et étudiants de l'enseignement secondaire**, Mai 2005, p.16, 25/12/2010, hppt:// www.freefondation.be

أولا- إنشاء مؤسسة جديدة

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة و غير متجانسة، تختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تتبلور لديه الفكرة عبر الزمن، و بعد دراسة مختلف الاحتمالات و البدائل يقوم باتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، و هناك من ينشئ مؤسسته بالصدفة و بدون القيام بدراسات مسبقة مثلا في حالة اكتشاف فرصة مربحة يقوم المقاول باستغلالها، كما أن هناك أيضا من يتخذ القرار و هو مجبر أو مضطر لأنها الطريقة الوحيدة لإيجاد عمل و للاندماج في المجتمع.

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة يمكن أن تتم وفق عدة طرق سنقوم بالتطرق لأهمها فيما يلي:

1- إنشاء مؤسسة من العدم « La création ex-nihilo »

إن عملية إنشاء مؤسسة انطلاقا من العدم ليست بالأمر السهل، حيث تحتاج هذه المؤسسة إلى وقت كبير حتى تتمكن من إطلاق منتجها في السوق، و حتى تقنع المستهلكين به، و هذا الأمر يزداد صعوبة مع ارتفاع درجة الابتكار في المنتج، و للتغلب على هذه الصعوبات يجب على المقاول تحديد احتياجات المؤسسة بدقة خاصة المالية منها، كما أن عملية إنشاء المؤسسة في هذه الحالة تتطلب الكثير من العمل و الجهد، و الكثير أيضا من الصلابة و الإصرار، بالإضافة إلى ضرورة توخي الدقة في تقدير الأخطار المحتملة[1].

2- إنشاء مؤسسة عن طريق التفريع « La création par essaimage »

في هذه الحالة يقوم الأجراء من خلال الدعم المقدم لهم من طرف المؤسسات التي يعملون لصالحها، بإنشاء مؤسساتهم الخاصة و المستقلة، إن هذه الطريقة تسمح للعامل بإنشاء مؤسسته الخاصة أو بشراء مؤسسة موجودة بشكل مستقل عن مؤسسته الأصلية التي يغادرها، و التي تقدم له بالمقابل أشكالا مختلفة من الدعم و المرافقة و ذلك بهدف التقليل من أخطار الفشل[2].

إن هذه العملية تعتبر سهلة إذا ما قورنت بالسابقة، حيث تقوم المؤسسات بإنشاء أجهزة موجهة لحث و دعم موظفيها على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و يمكن للأجراء السابقين و الذين تحولوا إلى مقاولين النشاط في مختلف المجالات سواء كانت تجارية أو صناعية و ذلك بالاعتماد على المرافقة المقدمة لهم من مؤسساتهم السابقة و المتمثلة في تقديم الدعم المالي الضروري للانطلاق في النشاط، أو الفني و

[1] A. Fayolle, **Entrepreneuriat**, Op.Cit., p. 64.
[2] H. Daval, L'Essaimage vers une nouvelle rationalité entrepreneuriale, **Revue française de gestion**, vol. 28, n° 138, Avril/juin, 2002, p. 164.

المتمثل في مختلف الاستشارات التقنية، و كما يمكنها أيضا استغلال شبكات التوزيع الخاصة بها، الأمر الذي يقلل من أخطار الفشل التي تواجههم و يزيد من فرص نجاحهم[1].

كما تمثل هذه العملية بالنسبة للمؤسسة الأصلية للمقاول طريقة للإبداع أو للنمو تهدف من خلالها إلى اكتشاف نشاطات جديدة قريبة من النشاط الرئيسي للمؤسسة الأصلية و طريقة كذلك لإنجاز بعض النشاطات الحالية بشكل أفضل[2]، و يمكن لها أيضا الاستفادة من هذه المؤسسات بإبرام علاقات تعاقدية معها، كالمقاولة من الباطن أو شراكة تسمح لها بالتمتع بمزايا تفضيلية مقابل الدعم الذي قدمته لها.

3- الحصول على امتياز « La création en franchise »

يعتبر الامتياز صيغة مهمة من أشكال إنشاء المؤسسات الجديدة، إذ عرف تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة خاصة بعد التأكيد على حقوق الملكية في الدول المختلفة. يمثل الامتياز نظاماً تسويقياً يحتوي على اتفاقات قانونية تعطي الحق للمرخص له و المسمى أيضا الطرف الحاصل على الامتياز بقيادة عمل يملكه وفق شروط و فترة متفق عليها مع الجهة المانحة لترخيص الامتياز[3].

إن إنشاء مؤسسة وفق هذه الصيغة يسمح للمقاول بالاستفادة من دعم مهم مقدم من طرف المؤسسة المانحة للامتياز مقابل دفع مبلغ معين، و بهذا الشكل تمثل اتفاقيات الامتياز بأشكالها المتعددة سواء كانت الحصول على امتياز توزيع المنتج، أو امتياز تصنيعه، أو غيرها من الأشكال حلاً للمقاولين الذين لا يملكون أفكارا خاصة بهم، أو للذين لا يملكون الإمكانيات الضرورية للابتكار، حيث يمكنهم إنشاء مؤسسات جديدة بالاستفادة من الخبرة المتراكمة لدى الأطراف والشركات المانحة للترخيص و التي لها تجربة تنتقل إلى جميع المشاركين في نظام الامتياز.

4- إنشاء الفروع « La création de filial »

في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعا ذو طبيعة مقاولاتية، الأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جد محدودة و في المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الامتيازات الممنوحة للإطارات أو المدراء[4].

[1] Fayolle A., **Entrepreneuriat**, loc.Cit.
[2] E.M. Laviolette et C. Everaere-Roussel, L'Essaimage en PME : une forme originale de développement par excroissance, **Entrepreneuriat & accompagnement,** Harmattan, Paris, 2008, p. 100.
[3] طاهر محسن منصور الغالبي، **إدارة و استراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة و الصغيرة**، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص 183.
[4] Fayolle A., **Entrepreneuriat**, Op.Cit., p. 65.

ثانياً- شراء عمل قائم « La reprise d'entreprise »

إن شراء مؤسسة قائمة يختلف عن إنشاء مؤسسة جديدة لأن المؤسسة موجودة في الأساس و لا حاجة لإنشائها، و في هذه الحالة يمكن الاعتماد على ما تمتلكه المؤسسة من إمكانيات في الحاضر، و على تاريخها السابق، و أيضا على هيكلها التنظيمي، مما يقلل من درجة عدم اليقين و مستوى الخطر، و مثلما هو عليه الحال في حالة إنشاء مؤسسة جديدة يمكن أن تتم عملية شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص أو من طرف مؤسسة قائمة، في هذا النوع من النشاط نميز وجود حالتين و هما:[1]

- **شراء مؤسسة في حالة جيدة:** في هذه الحالة تكمن الصعوبة في كيفية الحصول على معلومات تتعلق بوجود مؤسسة في صحة جيدة للبيع، و من ثم يجب على المقاول امتلاك موارد مالية معتبرة كافية لشرائها، خاصة أن سعر السوق لهذه المؤسسات قد يكون مرتفعا، و من الضروري أيضا امتلاك المهارات الجيدة و تجربة ناجحة في التسيير.

- **شراء مؤسسة تواجه صعوبات:** في هذه الحالة يجب أن يكون المقاول على دراية بالالتزامات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة تمر في مثل هذه الوضعية و ذلك طبعا في حالة ما إذا كانت الصعوبات التي تواجهها معلنة، كما أن امتلاك علاقات طيبة مع المتعاملين الأساسيين في القطاع يعتبر شرطا أساسيا للنجاح في هذه العملية، و بالرغم من انخفاض ثمن هذه المؤسسات مقارنة مع المؤسسات ذات الوضعية الجيدة، إلا أنها تتطلب هي الأخرى ضخ أموال كثيرة فيها حتى تتمكن من معاودة نشاطها و الوصول إلى حالة الاستقرار، و تتطلب أيضا امتلاك معرفة و خبرة جيدتين في التعامل مع حالات الأزمات، و العمل بسرعة من أجل إعادة بناء الثقة مع الموظفين، الزبائن، الموردين و مختلف الشركاء.

ثالثاً- المقاولة الداخلية « L'intrapreneuriat »

لقد تزايد اهتمام المؤسسات بشكل كبير بهذا النوع من النشاطات خاصة في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها محيطها و التي يصعب التحكم فيها، فمن خلال المقاولة الداخلية و التي تعني تنظيم المشاريع داخل المنظمات القائمة تستطيع المؤسسة مواكبة هذه المستجدات و التكيف معها و بشكل سريع، كما يمكنها أيضا العمل على تطوير و تنويع منتجاتها بشكل دائم و مستمر عن طريق تشجيع الإبداع و الابتكار.

تعتبر المقاولة الداخلية مخرجا للمؤسسات يمكنها من تفادي الانعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى العمل الحر و الاستقلالية، حيث وجدت هذه الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة

[1] A. Fayolle, **Entrepreneuriat**, Op.Cit., pp. 65-66.

إلى جانب مشاريعها السابقة و التي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مؤسسات جديدة حلا يمكنها من تشجيع روح المبادرة لدى الموظفين الذين يتمتعون بميول للمقاولاتية، و بالتالي توظيف طاقاتهم و استغلال إمكانياتهم و أفكارهم البناءة لصالحها، هذا النوع من المواقف المقاولاتية بإمكانه المساهمة في إخراج المؤسسة من حالة الجمود ونقص الإبداع التي تعيشها[1].

و من أجل تطوير المقاولة الداخلية يجب توفر مجموعة من الشروط نلخصها فيما يلي[2]:

- تشجيع التجربة و العمل على خلق جو يسمح بوقوع الخطأ و الفشل داخل المؤسسة.
- يجب على المؤسسة توفير الموارد الضرورية للمشاريع الجديدة و تسهيل عملية الحصول عليها.
- يجب تشجيع العمل الجماعي المنظم حيث يعمل الأفراد المتخصصون في مجال السلعة الجديدة معا بغض النظر عن الدائرة التي يعملون فيها داخل المؤسسة.
- يحتاج المقاول الذي يعمل لصالح مؤسسة ما إلى أن يكافأ بشكل جيد على كل الجهد و الطاقة التي بذلها في تطوير المشروع الجديد، و يجب وضع أهداف أداء عريضة يكافأ المقاول إذا ما حققها، و أفضل المكافآت في المشروعات الجديدة هي منح المقاول حصة سهمية لقاء جهده و فعاليته في إنجاح المشروع.

يجب على الإدارة العليا في المؤسسة مساندة المشروع القائم ماديا و معنويا و العمل على توفير المصادر المالية و البشرية اللازمة و بدون الحصول على مثل هذه المساندة، لا يمكن توفر بيئة مناسبة للمقاولة الداخلية.

المطلب الثاني: خطوات إنشاء مؤسسة جديدة

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تمر بالعديد من الخطوات و المراحل التحضيرية التي تسبق انطلاقها، خطوات يعتبر الإطلاع عليها أمرا غاية في الأهمية خاصة بالنسبة للمقاول الذي ينوي إنشاء مؤسسة لأول مرة و بدون امتلاك تجربة سابقة في هذا المجال، و لذلك سنقوم بالتطرق إلى أهمها فيما يلي:

أولا- من فكرة العمل إلى الفرصة

بالرغم من امتلاك العديد من الأشخاص الرغبة في إنشاء مؤسسات جديدة إلا أنهم قد يفتقرون إلى الفكرة التي سيتمحور حولها نشاط المؤسسة، و لكن لا يمكن اعتبار هذا الأمر عائقاً، فامتلاك فكرة

[1] R.D. Hisrich et M.P. Peters, Op.Cit., p. 698.
[2] Ibid., pp. 602-605.

شخصية لا يعد الشرط الأساسي لإنشاء مؤسسة في ظل وجود العديد من المصادر التي يمكن الاعتماد عليها في تطوير الأفكار ذات الصلة بالأنشطة المقاولاتية، و التي نذكر من بينها[1]:

- الابتكارات التقنية الناتجة عن الأبحاث العلمية أو التكنولوجية و التي غالبا ما تتم على مستوى المخابر، مراكز البحث، مراكز الابتكار على مستوى المؤسسات الكبيرة...الخ.
- التطبيقات الجديدة لتقنيات معروفة مثل استعمال منتج معروف في مجالات مختلفة عن مجال استعماله الأصلي، أو إدخال تقنية حديثة في نشاطات تقليدية.
- اكتشاف قنوات توزيع جديدة في السوق أو طلبات جديدة غير مشبعة.
- الأفكار الناتجة عن مراقبة الحياة اليومية و الواقع الذي يعيش فيه المقاول.
- الأفكار الناتجة عن مراقبة الحياة الاقتصادية من خلال الإطلاع على الصحافة المختصة في هذا المجال و مختلف النشرات و الإحصائيات الاقتصادية، و البحث خاصة عن المعلومات المتعلقة بقطاعات النشاط المختلفة.
- تجربة المقاول في مؤسسة ما أو في العديد من المؤسسات تسمح له كذلك باكتشاف بعض الأفكار من خلال مراقبته لظروف العمل، فمثلاً يستطيع ملاحظة وجود نظام يسمح بتحسين الإنتاج أو تقنية جديدة أو طريقة لتخفيض التكاليف، كما يمكنه اكتشاف وجود حاجة من طرف المؤسسة لمقاول من الباطن، و أيضاً يستطيع الانطلاق من النشاطات التي تتخلى عنها المؤسسة باعتبارها نشاطات غير إستراتيجية بالنسبة إليها و التي يمكن أن تكون مناسبة جداً لمؤسسة صغيرة الحجم.
- الاعتماد على أفكار مرتبطة بنشاط معروف بالنسبة إلى المقاول، كالانطلاق مثلا من فكرة ترتبط بمهنته السابقة، و مما يميّز هذا النوع من الأفكار هو انخفاض درجة خطورتها بالمقارنة مع المصادر الأخرى نتيجة امتلاكه لخبرة في التقنية المقدمة و المجال الذي ينشط فيه، و بالمقابل عليه الحذر لأن عملية إنشاء مؤسسة و إدارتها تتطلب امتلاك مؤهلات تتعدى بكثير مجرد التحكم في تقنية ما.
- الاعتماد على أفكار الآخرين و معارفهم التقنية و ذلك بالدخول في شراكة مع شخص يملك فكرة مغرية، أو بإبرام عقد استغلال براءة اختراع أو عقد امتياز.

كما يجب أن ترتبط الفكرة بفرصة حقيقية يقوم المقاول بتثمينها من أجل التأكد من قيمتها الاقتصادية و من وجود إمكانية لتجسيدها من خلال المؤسسة المنشأة، و يتحقق ذلك بالاستعانة بخبراء في المجال و الذين يمثلون مختلف الأطراف الفاعلة في السوق من زبائن، موردين...الخ، و كذلك يمكن الاستعانة

[1] Agence pour la création d'entreprises, **Créer ou reprendre une entreprise**, Editions APCE, France, 2009, pp. 36-45.

بمختصين في مرافقة المؤسسات، و بالمنظمات الحرفية أو المراكز التقنية الصناعية، إضافة إلى التظاهرات المهنية كالمعارض و التي تعتبر فرصا مهمة نظراً لتجمع كل الأطراف الرئيسية في نفس المكان الجغرافي، و سيتم في الأخير صقل الفكرة الأولية حتى تتماشى مع حاجات و احتمالات معينة، كما يمكن أن لا تكون هي بذاتها الفرصة التي سيتم استغلالها نتيجة مجموعة التعديلات التي تطرأ عليها.

ثانيا- الدراسة الاقتصادية و المالية للمشروع

تعتبر الدراسة التجارية و المالية لمشروع المؤسسة المستقبلية للمقاول من بين أهم الخطوات التي يجب عليه القيام بها قصد معرفة إمكانية تحقيق مشروعه و المردودية المنتظرة منه.

1- الدراسة التجارية للمشروع

يمكن تقسيم هذه الدراسة وفق أربع مراحل أساسية و هي[1]: دراسة السوق، تقدير رقم الأعمال، تحديد الإستراتيجية التسويقية و تحديد السياسة التجارية.

أ- دراسة السوق

تعتبر دراسة السوق مرحلة تحضيرية لانطلاق المؤسسة، حيث تهدف إلى التقليل من أخطار احتمال فشلها من خلال التعرف على أبرز معالم السوق الذي تنوي النشاط فيه، كما تسمح للمقاول بمعرفة ما إذا كان المنتج الذي ينوي تقديمه يلبي حاجات و توقعات المستهلكين و في حالة تحقق هذا الأمر هل عدد هؤلاء الزبائن كافٍ لاستمرارية المؤسسة و ضمان حياتها، و ترتكز هذه الدراسة على تحليل المحاور التالية:

- السوق و ميولاته الرئيسية.
- الطلب.
- العرض.
- محيط المؤسسة.

كما تجدر الإشارة هنا إلى أن العملية الأساسية التي تقوم عليها دراسة السوق هي تجزئة السوق التي تسمح بتقسيم المستهلكين إلى شرائح وفق مجموعة معايير معينة مثل: السن، الجنس، الموقع الجغرافي...الخ.

[1] Agence pour la création d'entreprises, Op.Cit., pp. 85-95.

ب- تحديد رقم الأعمال التقديري

بعد الانتهاء من دراسة السوق و تحديد القطاعات السوقية المستهدفة، يمكن حساب رقم أعمال تقديري باستعمال عدة طرق نذكر منها طريقة الأهداف و طريقة الحصص السوقية.

ج- تحديد الإستراتيجية التسويقية

تهدف الإستراتيجية التسويقية إلى توضيح نقطتين مهمتين، أولهما تتعلق بكيفية اختيار الزبائن أو الهدف، فبعد عملية تجزئة السوق يجب على المقاول اختيار القطاع السوقي الذي سيستهدفه، و تعتبر هذه الخطوة خطوة بالغة الحساسية نظراً لتأثيرها الكبير على مستقبل و بقاء المؤسسة، و حتى يتمكن المقاول من تحديد زبائنه الأساسيين يجب عليه الإجابة عن مجموعة من التساؤلات مثل: هل يلبي المنتج أو الخدمة التي أنوي تقديمها حاجات و رغبات القطاع السوقي المستهدف؟ هل عدد الزبائن كافٍ و يضمن لي البقاء؟ هل هذا القطاع يعرف منافسة شديدة؟ هل أملك الإمكانيات المالية و البشرية و التقنية من أجل النشاط في هذا القطاع؟ إذا كان السوق يعرف منافسة فما هي ميزتي التنافسية بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة لي؟

أما النقطة الثانية التي تسعى الإستراتيجية التسويقية الإجابة عنها تكمن في كيفية التموقع في السوق و الصورة التي سيقدمها المقاول عن مؤسسته للزبائن و للمنافسين، و يجب على هذه الخطوة أن تمكن المؤسسة من التميز بشكل دائم مقارنة مع منافسيها.

د- تحديد السياسة التجارية

تتعلق هذه الخطوة بتحديد عناصر المزيج التسويقي و الذي يشمل خليطاً من الأنشطة الرئيسية يتم من خلالها دراسة السلعة بما يتناسب مع المستهلك، ثم دراسة و تحديد السعر المناسب لبيعها، ثم الترويج لها لدى المستهلكين و من ثم توزيعها و إيصالها للمكان و في الزمان المناسبين من أجل إشباع حاجات المستهلك بأعلى مستوى ممكن و تحقيق الربح المناسب.

2- الدراسة المالية للمشروع

بعد الاستقرار على الفكرة التي سيتمحور حولها نشاط المؤسسة، و الانتهاء من إجراء دراسة السوق المتعلقة بها، يشرع المقاول في إنجاز الدراسة المالية لمشروع مؤسسته و التي تعتبر مرحلة أساسية تمكنه من اكتشاف مدى جاهزيته للانطلاق في النشاط و ذلك بعد حصر مختلف الاحتياجات و الموارد المالية الضرورية لنشاط المؤسسة، و كذلك تسمح له بالتأكد من التناسق المالي للمشروع.

و تتكون الدراسة المالية من أربع مراحل أساسية تتمثل كل مرحلة منها في الإجابة على التساؤلات التالية[1]:

– ما هي الأموال الضرورية للانطلاق في المشروع، و هل في وسع المقاول تأمينها؟ و للإجابة على هذا التساؤل يتطلب الأمر تحضير جدول التمويل الأولي « Le plan de financement initial » و الذي يسمح بتقدير الاحتياجات المالية الدائمة للمؤسسة هذا من جهة، و من جهة أخرى حصر الموارد المالية الثابتة.

– هل ستتمكن المؤسسة من تحقيق رقم أعمال كافٍ لتغطية كل التكاليف؟ و يتعلق الأمر هنا بالرواتب، مشتريات البضاعة و المواد الأولية، الفوائد المالية و غيرها من التكاليف الأخرى، و للإجابة على هذا السؤال يجب إعداد جدول حسابات النتائج التقديري « Le compte de résultat prévisionnel » .

– هل ستسمح النتائج المحققة من طرف المؤسسة خلال السنة الأولى من نشاطها بتغطية تكاليف نفس الفترة؟ و مخطط الخزينة « Le plan de trésorerie » هو الكفيل بالإجابة عن هذا التساؤل.

– تماشيا مع تطور نشاط المؤسسة هل بإمكان هذه الأخيرة المحافظة على صلابتها المالية المحققة من خلال جدول التمويل الأولي؟ جدول التمويل لثلاث سنوات « Le plan de financement à 3 ans » هو الذي يسمح بالتأكد من قدرة الهيكل المالي للمؤسسة على الصمود و التحسن بالرغم من ظهور احتياجات مالية دائمة جديدة للمؤسسة مع مرور الزمن.

3– تحديد مصادر تمويل المؤسسة

من بين أهم القرارات المالية التي تواجه المقاول هو اختيار مصدر تمويل مؤسسته، لذا لا بد من دراسة مصادر التمويل المختلفة لاختيار مصدر التمويل المناسب.

أ– مصادر التمويل الداخلية

تعتبر المدخرات الشخصية للمقاولين من أهم المصادر الداخلية للتمويل، كما قد يلجأ المقاول أيضا إلى القروض ذات الطابع الشخصي المقدمة من طرف أفراد الأسرة، الأقارب و الأصدقاء و ذلك عند الحاجة. و من بين أهم ما يميز هذه القروض أنها غير محددة المدة بشكل دقيق، و غالباً ما تقدَم للمقاول بدون طلب ضمانات كبيرة و ذلك بسبب العلاقة الشخصية التي تربطه مع الأطراف المانحة لهذه القروض[2].

---

[1] Ibid., pp. 119-120.

[2] فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة**، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2006، ص 196.

ب- مصادر التمويل الخارجية

يعتبر التمويل الخارجي أحد المصادر الرئيسية للتمويل، فمن بين أهم أشكاله نجد:

➢ **الائتمان التجاري**

الائتمان التجاري هو وسيلة للشراء مع تأجيل الدفع على فترات مختلفة مع أخذ فترة سماح معينة قبل أن يبدأ التسديد[1]، حيث تقوم المؤسسة في هذه الحالة باستخدام البضائع و المواد الخام دون أن تقوم بسداد قيمتها فوراً. تنتشر هذه الطريقة بين المصانع و الموردين عند شراء المواد الخام، و كذلك بين المصانع و التجار و بين التجار أنفسهم عند تبادل المشتريات فيما بينهم بهدف تنشيط المبيعات. فإذا استطاعت المؤسسات الصغيرة الحصول على هذا النوع من الائتمان تكون قد وفّرت جزءاً كبيراً من احتياجاتها من رأس المال العامل في المشروع الصغير، و من الواضح أن هذا الائتمان لا يحتاج إلى تقديم الضمانات التقليدية المختلفة مما يسهل عملية الحصول عليه.

➢ **الائتمان المصرفي**

تشكل التسهيلات الائتمانية المقدمة من البنوك التجارية و المؤسسات المصرفية مصدراً آخر من مصادر التمويل حيث يمكن للمقاول الحصول على ائتمان مصرفي قصير أو طويل الأجل، يقدم البنك التمويل المطلوب مقابل تعهد المقاول بسداد القرض و الفوائد المستحقة عليه، و تتحدد شروط السداد و سعر الفائدة في ضوء اعتبارات كثيرة مثل طبيعة المؤسسة، مجال عملها، درجة المخاطرة، رأس مال المؤسسة، الضمانات المادية التي يمكن تقديمها لضمان عمليات السداد، سمعة المقاول، سعر الفائدة الأساسي السائد في السوق...الخ[2].

➢ **التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر**

هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى بشركات رأس المال المخاطر. في هذه التقنية لا يقتصر دور هذه الشركات على تقديم الأموال اللازمة للمقاول إنما تدخل معه في شراكة، حيث تقوم هذه الشركات بتمويل المشاريع خاصة منها ذات المخاطر العالية التي تتميز باحتمال نمو قوي بدون ضمان العائد و لا مبلغه، و تتحمل في المقابل كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المؤسسة الممولة، و من أجل التخفيف من حدّة هذه المخاطر فإن هذه الشركات لا تكتفي فقط

---

[1] المرجع السابق، ص 198.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 170.

بتقديم الأموال إنما تساهم في إدارة المؤسسة بما يضمن تطورها و نجاحها[1]، إن تجربة الجزائر في الاعتماد على هذا النمط من التمويل مازالت في بداياتها حيث نسجل وجود شركتين اثنتين فقط و هما « Finalep » و « Sofinance ».

- **التمويل الإيجاري**

يعتبر التمويل الإيجاري طريقة جديدة في التمويل تقوم على مبدأ تأجير الأصول، بمعنى أن المقاول لا يكون مضطرا لشراء الأصول الثابتة بغرض استعمالها و لكن يكون بإمكانه تأجيرها للاستفادة منها بغرض استعمالها أو شرائها[2]، و بالتالي تساعد هذه الطريقة المقاول على مواجهة المشاكل الناجمة عن عدم كفاية موارده الخاصة أو عدم قدرته على تحصيل تمويل بنكي.

بالإضافة إلى قروض الهيئات و المؤسسات المتخصصة في تمويل المشروعات الصغيرة و التي تدخل بعضها ضمن الائتمان المصرفي الذي تمنحه البنوك و المؤسسات المصرفية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ثالثا- اختيار الشكل القانوني للمؤسسة

يعتبر اختيار الشكل القانوني للمؤسسة من أهم القرارات الواجب اتخاذها من طرف المقاول نظرا لتأثيره الكبير على المؤسسة، فهو يحدد علاقة المؤسسة بالغير، و المسؤولية القانونية في مختلف المعاملات سواء الداخلية أو الخارجية، كما يوضح مدى التدخل الحكومي في المؤسسة.

1- البدائل الرئيسية للأشكال القانونية للمؤسسات

تجدر الإشارة أنه عند اتخاذ شكل الملكية كمعيار للتقسيم فإننا نجد أن الأشكال القانونية للمشاريع الاقتصادية تنقسم إلى قسمين أساسيين هما المؤسسة الفردية و الشركة.

أ- المؤسسات الفردية

تعتبر المؤسسة الفردية من أنسب أشكال الملكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك لبساطة و سرعة تكوينها و إشهارها كما أنها لا تحتاج إلى رأس مال ضخم، و تعد من بين أكثر الأشكال شيوعاً في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هي تعرّف بأنها المؤسسة التي يمتلكها و يديرها شخص واحد

---

[1] بريبش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **مجلة الباحث**، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد5، 2007، ص ص 7-8.

[2] بعلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، **الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية**، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص 8.

يتحمل مسؤولية تكوين رأس مالها و إدارتها و في المقابل يحصل على كل الأرباح المحققة، و يتحمل كافة الخسائر الممكنة.

و بالرغم من المزايا العديدة للمؤسسات الفردية إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب كقدرتها المحدودة على تجميع الأموال و الاقتراض، و المسؤولية غير المحدودة في حالة الخسارة أو الإفلاس لدرجة أنه لا يوجد جزء من أموال المقاول في مأمن من المخاطرة، بالإضافة إلى ارتباط حياة المؤسسة بحياة المقاول فالمؤسسة تحل بالرغم من إمكانية قيام الورثة باتخاذ قرار استمرارها إلا أنها تستمر في طبيعة جديدة مع ملاك جدد[1].

ب- الشركات

تنقسم الشركات بصفة عامة إلى[2]: شركات الأشخاص، شركات الأموال، شركات ذات طبيعة مختلطة أو الشركة ذات المسؤولية المحدودة.

- **شركات الأشخاص**

و تضم كل من شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة، شركات المحاصة.

- **شركة التضامن**

شركة التضامن هي شركة يقيمها شخصان أو أكثر كشركاء يشتركون في ملكيتها و إدارتها، و تتسم علاقتهم بالتضامن، يتحمل كل منهم المسؤولية الكاملة عن ديون العمل و التزاماته كما لو كان يملكها بشكل منفرد، و المبدأ الأساسي في شركات التضامن هو أن لكل شريك الحق في اتخاذ القرارات إلا إذا اتفقوا فيما بينهم على غير ذلك. شركات التضامن منتشرة بشكل كبير بين المؤسسات الصغيرة نظرا لما تتميز به من بساطة في إجراءات تأسيسها، و ارتفاع القدرات المالية للمؤسسة بسبب مساهمة شريكين أو أكثر في رأس مالها، كما تشكل ثرواتهم الشخصية ضمانات للاقتراض مما يزيد من قدرة الشركة على الاقتراض، زيادة على توفر مهارات و قدرات فنية و إدارية إضافية نظراً لتكامل مهارات الشركاء. و لكنها هي أيضا لا تخلو من العيوب كالمسؤولية غير المحدودة للشركاء، إضافة إلى الطابع الشخصي للعلاقة بين الشركاء فلا يمكن نقل حصة الشريك إلى الغير، فإذا توفي أي من الشركاء أو قرر أحدهم الانسحاب تنتهي الشركة و يجب إعادة تأسيسها بأسماء جديدة مما يؤثر سلبا على طول مدّة حياتها.

[1] رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها**، ايتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، 2008، ص ص 60-61

[2] سعاد نائف برنوطي، **إدارة الأعمال الصغيرة**، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص 112.

- **شركة التوصية البسيطة**

شركة التوصية البسيطة هي كشركة التضامن، إلا أنها تضم فئتين من الشركاء بمسؤوليات مختلفة، فالفئة الأولى هي فئة الشركاء المسؤولين مسؤولية مطلقة و يكونون بمثابة أوصياء على أموال الشركاء الآخرين، حيث يكون الشريك أو الشركاء الموصون مسؤولين عن كل التزامات الشركة بكل ثروتهم الخاصة، و لذلك يكونون أيضاً مسؤولين عن كل الشؤون الإدارية الخاصة بالعمل و لهم وحدهم فقط حق إدارة العمل، أما الفئة الثانية فئة الشركاء الموصى عليهم فهم شركاء يشاركون بالمال فقط، و تكون مسؤولية هذه الفئة محدودة بحدود رأس المال الذي أسهموا فيه، و لا يحق لهم التدخل في شؤون الإدارة.

تتميز شركة التوصية البسيطة بكل مزايا شركات التضامن، إضافة إلى توسيع قاعدة المساهمين و رأس المال، كما توفر أيضا فرصة للأشخاص المتحفظين أو غير الراغبين في تحمل مسؤوليات الإدارة من الاستفادة من الأرباح التي تحققها المؤسسة.

- **شركات الأموال**

و تضم كلا من شركة المساهمة، شركة التوصية بالأسهم.

- **شركة المساهمة**

تتميز شركة المساهمة بكونها شخصية منفصلة عن مالكيها فهي كيان مستقل، ليس لها مالكين بل حملة أسهم تنحصر مسؤولياتهم المالية بحدود الأسهم التي التزموا بها، أما حقوقهم فتشمل الحصول على الحصة التي يقررون توزيعها من الأرباح، عمر شركة الأموال هو بعمر الأموال نفسها فالشركة تبقى طالما بقيت الأموال، لذلك يمكن لشركة الأموال أن تعمر لمئات السنين. أما عن إجراءات تأسيسها و إدارتها فتتميز بالتعقيد، في غالب الأحيان تكون الأعمال التي تحتاج إلى شركات أموال أعمالا كبيرة تحتاج إلى تمويل كبير و عمر طويل.

- **شركة التوصية بالأسهم**

شركة التوصية بالأسهم تشبه شركة التوصية البسيطة في كل شيء باستثناء أن رأسمال الشركة يكون محدد على شكل أسهم و ليس مبالغ مقطوعة، و بحيث يمكن لكل شريك، متضامن أو موصى عليه تحديد قيمة مساهمته على شكل أسهم، و بذلك إذا أراد أحد الشركاء الموصى عليهم الانسحاب فيمكن للشركاء الموافقة على ذلك و السماح لشريك آخر بشراء هذه الأسهم و الذي يمكن أن يكون من بين الشركاء الموجودين أو شخصاً آخر.

➢ **الشركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة**

تعتبر الشركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة نوعا خاصا من الأشكال القانونية، و هي شائعة في الأعمال متوسطة الحجم، و هي تتميز بالخصائص التالية:

تتميز الشركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة بكونها شركة أفراد مع بعض خصائص شركة المساهمة العامة، فهي في جوهرها شركة أفراد لأن هوية الشركة تبقى غير منفصلة عن مالكيها. يوفر هذا النوع من الشركات وسيلة لحصر أسماء المالكين و حدود مساهمة كل منهم و ذلك غير ضروري في الشركة المساهمة العامة، كما أن ملكية الأشخاص تكون على شكل أسهم يمكنهم تداولها و التصرف بها بدون الحاجة لحل الشركة و إعادة تأسيسها، كما تكون مسؤولية الأفراد محدودة بحدود الأسهم التي يحملونها.

تقتصر قوانين ملكية الأسهم على الأشخاص في هذا النوع من الشركات على الأشخاص الطبيعيين، أي لا يمكن للشركات و الشخصيات المعنوية أن يكونوا ضمن المساهمين، و ذلك لا ينطبق على الشركة المساهمة العامة، حيث يمكن لشركات أن تؤسس شركات أخرى وأن تملك أسهماً فيها. كما لا يمكن لأي شخص أن يشتري أسهما في شركة مساهمة إلا بموافقة الشركاء الآخرين، فإذا أراد أحد الشركاء بيع أسهمه و وافق الشركاء على إضافة شريك جديد فيمكن عندئذ للمساهم الأول تحويل أسهمه إلى الشريك الجديد الذي يسجل اسمه و هويته و عدد أسهمه في سجل الشركة.

أما عن إدارة الشركة فعادة ما يتولاها أحد أو بعض المقاولين من المالكين، و قد يستعينون بإدارة متخصصة، علماً بأن هذه الشركات غير ملزمة بأن تعلن حساباتها و خططها للعامة، كما لا يتم تداول أسهمها في سوق المال.

هذه هي مختلف الأشكال القانونية للمؤسسات، يمكن للمقاول أن يختار من بينها و لكن بعد دراسة دقيقة لكل منها ليختار في الأخير الشكل الأنسب له.

2- العوامل التي تؤخذ بعين الاعتبار عند اختيار الشكل القانوني للمؤسسة

و تتمثل أهم هذه العوامل فيما يلي[1]:

- الهدف الذي تسعى المؤسسة لتحقيقه، فكلما اتجه هدف المقاول إلى السرعة في إنشاء المؤسسة أو تحقيق الربح السريع و الانفراد به، و العمل على حفظ حقه في التصرف بأمواله كلما اتجه

[1] فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 293-294.

نحو المؤسسات الفردية و شركات الأشخاص، بينما إذا كان الهدف يتمثل في الحصول على ربح منتظم، و الاحتفاظ بحرية حركة الأموال فيتم الاتجاه إلى تشكيل شركات الأموال.

- مدى القدرة على توفير الأموال المطلوبة، فإذا لم يكن في استطاعة المقاول تأمين المتطلبات المالية الضرورية لمؤسسته فإنه قد يلجأ إلى إضافة شركاء جدد أو التحول إلى شكل آخر من الشركات مثل الشركات المساهمة.
- تحديد المسؤولية و توزيع المخاطر، فكلما ارتفعت درجة المخاطرة في النشاط الذي ستمارسه المؤسسة يتم التوجه إلى شركات الأموال، بينما إذا كانت درجة المخاطرة قليلة تتجه المؤسسة نحو أشكال التنظيمات الشخصية، كما تلعب الخصائص الشخصية للمقاولين دوراً رئيسياً في تحديد الشكل القانوني، فكلما كانت درجة تحمل المسؤولية و المخاطرة و مواجهة التحديات عالية في أصحاب المؤسسات كلما اتجهوا إلى شركات الأشخاص.
- المزايا الضريبية التي تفرضها الدولة على كل شكل من الأشكال القانونية للمؤسسات.
- مدى الحاجة إلى الكفاءات و الخبرات الإدارية.

رابعا– إعداد مخطط العمل

إن مختلف المراحل السابقة تعتبر خطوات ضرورية يجب على المقاول القيام بها قبل انطلاقه الفعلي في النشاط، إلا أنه في السنوات الأخيرة و مع التطور الكبير الذي شهده مجال المقاولاتية ظهر ما يعرف بمخطط العمل « Le plan d'affaire » و هو عبارة عن وثيقة رسمية يحضرها المقاول قبل إنشاء مؤسسته يقوم من خلالها بوصف العمل الذي يتم إعدادها من أجله.

و يهدف مخطط العمل لإيصال رؤية المقاول الإستراتيجية إلى أصحاب المصالح، حيث يسعى من خلاله لتوضيح قدرة المؤسسة على تقديم قيمة كافية تستحق الدعم من الطرف الذي وجه إليه، كما يحدد كمية الموارد الضرورية للوصول إلى الأهداف المسطرة و الكفيلة بتحقيق رؤيته[1]، و يستعمل عادة كوسيلة للتفاوض و الإقناع و الاتصال مع مختلف الأطراف، المالية منها و غيرها.

فبالإضافة إلى فكرة المؤسسة، الدراسة التجارية و المالية للمؤسسة و تحديد الشكل القانوني، يتكون مخطط العمل من عناصر أخرى إضافية تتمثل أهمها فيما يلي[2]:

[1] T. Verstraete et B. Saporta, **Création d'entreprise et entrepreneuriat**, les éditions de L'ADREG, Janvier 2006, p. 380, http:// www.editions-adreg.net

[2] طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص ص 217– 228.

- **صفحة الغلاف:** تحتوي صفحة الغلاف في الغالب على اسم المؤسسة و عنوانها، أرقام الهاتف، أرقام الفاكس، العنوان الالكتروني، شعار أو علامة المؤسسة إن وجدت، تاريخ إصدار مخطط العمل، من أعدّه، أسماء و عناوين و أرقام هواتف المالكين و التنفيذيين الرئيسيين.

- **قائمة المحتويات:** و تمثل الترتيب و النسق المتتابع لأقسام و أجزاء المخطط مع أرقام الصفحات.

- **الخلاصة أو الملخص التنفيذي لمخطط العمل:** تعتبر القسم الأكثر أهمية في مخطط العمل، تستعمل لحث القراء المهتمين بالعمل و تركيز انتباههم على المعلومات الحاسمة و المهمة.

- **نص الرسالة:** يصف المقاول من خلال نص الرسالة بشكل واضح و جلي الإستراتيجية المعتمدة و كيفية تجسيدها من خلال طرح مجموعة أسئلة تتمثل فيما يلي: ما هي مهنة المؤسسة الرئيسية؟ ما هي الميزات التنافسية التي تملكها المؤسسة أو التي تسعى لتطويرها؟ من هم أهم شركاء المؤسسة؟ و على أي أساس تم اختيارهم؟ ما هي الطرق المعتمدة لإدارة المؤسسة؟ و ما هي الاستراتيجيات المتبعة خلال مرحلة الانطلاق و النمو؟ و ما هي الإستراتيجيات البديلة؟

- **وصف العمل أو المؤسسة:** يتم من خلال هذا القسم من مخطط العمل إعطاء خلفية عامة عن المؤسسة، و كذلك توضيح الأسباب التي دعت إلى إنشائها، و مكان تواجد العمل و هل يخدم السوق المحلي أو العالمي. و يفترض أن يأخذ من يكتب هذا القسم بعين الاعتبار الإجابة على العديد من الأسئلة نذكر من بين أهمها: متى، و أين يبدأ العمل؟ ما طبيعة العمل و الأنشطة الأساسية له؟ من هم المستهلكون الذين تخدمهم المؤسسة؟ ما هو المنتج أو الخدمة المقدمة؟ ما هي أهداف المؤسسة؟ ما شكل المؤسسة من الناحية القانونية؟...الخ.

- **التحليل البيئي و الصناعي:** و يحدد اتجاهات التغيير التي يمكن أن تطرأ في محيط البيئة الوطنية و العالمية و التي تأثر على مستقبل المؤسسة الصغيرة، كما يعرض مختلف الفرص الممكنة للمؤسسة مما يعطيها قابلية للتعامل مع التغيير بطريقة فعالة لتحقيق الأهداف. و في أغلب الأحيان يشمل التحليل البيئي و الصناعي تحديد أثر المتغيرات المهمة و الفاعلة في إطار نموذج Porter لتحليل قوى المنافسة المعروفة (التنافس بين المنظمات القائمة، تهديد دخول منافسين جدد للقطاع، قوة مساومة الزبائن، قوة مساومة الموردين، و تهديد البدائل).

- **تقديم المنتجات أو الخدمات:** حيث يتم في هذا الجزء من مخطط العمل وصف و عرض المنتج أو الخدمة المقدمة بشكل واضح و تفصيلي، و يتم التركيز على الخصائص التي تميز المنتج أو الخدمة عما هو متوفر حالياً في السوق.

- **خطة التصنيع و العمليات:** و يتم التركيز من خلالها على العناصر المرتبطة بالعمليات الإنتاجية و التصنيعية. حيث يتم تحديد احتياجات المؤسسة من تسهيلات، موقع جغرافي، فضاءات ضرورية، مستلزمات رأسمالية، مخزون و مشتريات...الخ، فإذا كانت المؤسسة ذات طبيعة صناعية فيجب توضيح مختلف عمليات و مراحل التصنيع، تحديد ما الذي يجب تصنيعه و ما هي الأجزاء و المكونات التي يتم شراءها من مؤسسات أخرى، بالإضافة إلى إعطاء وصف للموردين و مقاولي الباطن المحتملين، و أما إذا كانت مؤسسة خدمية فإن الموقع و إنتاجية قوى العمل تصبح هي مفردات التركيز في هذا القسم من العمل. كما يتم التركيز في هذا القسم على الموارد البشرية و البرامج التدريبية الكفيلة بتطوير مؤهلاتها و مهاراتها الضرورية لنشاط المؤسسة، و كذلك كيفية مقابلة احتياجات هذه البرامج.

- **فريق الإدارة:** يوضح من خلال هذا القسم من مخطط العمل قدرة فريق الإدارة على ضمان السير الحسن للوظائف لأساسية للمؤسسة من تسويق، مالية، إدارة الموارد البشرية و غيرها من الوظائف المختلفة، و أيضاً كيفية توزيع المهام و المسؤوليات بينهم بما يضمن توازناً و تكاملاً من حيث المهارات الفنية و المهارات الإدارية و مختلف المهارات الضرورية لنجاح المؤسسة. و يعتبر هذا الجزء من مخطط العمل بالغ الأهمية لأن الأطراف الراغبة في وضع أموالها في المؤسسة سوف تدرسه بعناية، و لذلك يجب أن يجيب هذا الجزء من مخطط العمل على العديد من الأسئلة المهمة التي نذكر من بين أهمها: من هم، و من أين جاء المؤسسون للعمل؟ أين تعلم هؤلاء المقاولون؟ ماذا لديهم من خبرات و تجارب ترتبط بشكل مباشر بالفرصة التي تقام المؤسسة في إطارها...الخ.

- **المواعيد المفصلية و التوقيت المناسب:** من الضروري تحديد مواعيد الانطلاق و النهايات الصحيحة لكل نشاط، و كذلك التقدير الصحيح للوقت اللازم لإنجاز المشاريع، حيث يعطي وضع هذه الجوانب في خطة العمل انطباعاً بالالتزام و الدقة في التنفيذ و الانجاز.

- **المخاطر الحرجة و الافتراضات:** و التي تشمل الإشكالات و المخاطر التي تحيط بالمؤسسة، و أيضا عرض خطط بديلة يلجأ المقاول إليها في حالة ظهور أحداث غير متوقعة، مما يجنبه العمل وفق صيغة واحدة، و يمنح المستثمرين المحتملين شعوراً بالاطمئنان لقدرات المقاول و تصوراته المتكاملة و الدقيقة.

- **الفوائد للمجتمع المحلي:** يحرص المقاول على توضيح فوائد المؤسسة المحتمل تقديمها للمجتمع المحلي.

- **الملاحق:** و تتمثل في الوثائق و المعلومات الإضافية و التي قد لا تكون ذات أهمية كبيرة لمخطط العمل، لكنها تعطي القارئ دلائل إضافية قد تكون مفيدة له.

إن كفاءة و نوعية مخطط العمل تتوقف على حسن إعداده، حيث لا يمكن لمخطط العمل أن يساهم في الشيء الكثير حيال عمل فاشل، لكن يمكن أن يكون مخطط العمل المكتوب بطريقة خاطئة و غير واضحة سبباً في عدم إيصال الفرصة الموجودة في هذا العمل للآخرين، و يمكن أيضاً أن تسعف أو تنقذ الكتابة الجيدة لمخطط العمل الفرصة لإنشاء المؤسسة الجديدة و ذلك بالحصول على المستلزمات و المساهمات الضرورية من الأطراف الخارجية و الداخلية. و من المستحسن أن يقوم المقاول بكتابة مخطط العمل بنفسه و يمكنه الاستعانة في ذلك بأطراف أخرى كالمحاسبين و المحامين و المستشارين.

خامسا- انطلاق المؤسسة في النشاط

بعدما ينتهي المقاول من جمع مختلف الموارد الضرورية لمؤسسته و التي قام بتحديدها وفقا للدراسة التجارية و المالية و التقنية لمشروع مؤسسته، أو وفقا لمخطط العمل التي أعدّها يمكنه الآن الانطلاق في النشاط، و يتم الانطلاق الفعلي في النشاط حسب إجماع العديد من الباحثين ابتداءً من تلقي أولى الطلبات و بداية الإنتاج، أو ابتداءً من أولى المبيعات[1].

[1] P.A. Julien et M. Marchesnay, **L'Entrepreneuriat**, Economica, Paris, 1996, p. 69.

خلاصة الفصل

لقد تباين الموقع الذي احتله المقاول خلال مختلف المراحل التي مرت بها المؤسسة الاقتصادية، فبعد الاهتمام القليل الذي حظي به خلال المراحل الأولى من ظهورها نتيجة عدم اهتمام الباحثين بالمؤسسة التي لم يكن أصلا معترفا بوجودها، قارب هذا الأخير على الاختفاء من الدراسات الاقتصادية بظهور المؤسسات الكبيرة. حيث اتجهت مختلف الأنظار في هذه المرحلة إلى المسير الذي تحول إلى نموذج يسعى الكثير إلى محاكاته نتيجة مكانته الاجتماعية الراقية و النفوذ الذي كان يتمتع به في فترة أقل ما يقال عنها أنها العصر الذهبي للمسيرين، و بالرغم من انتقال تركيز الباحثين تدريجيا من دراسة السوق إلى دراسة المؤسسة و كيفية سير نشاطها، إلا أنه و في ظل سباق المؤسسات المتزايد من أجل زيادة حجمها الذي أصبح يمثل معياراً للتطور و النمو، تم إهمال عملية إنشاء المؤسسات الجديدة، و اختفى بذلك المقاول لتحل محله المنظمة.

و لكن، و في ظل الأزمة الاقتصادية التي واجهتها المؤسسات الكبيرة ابتداء من منتصف السبعينات عاد المقاول ليظهر و بقوة على الساحة الاقتصادية بعد الاقتناع أخيراً بضرورة تشجيع عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كحل يمكن الاعتماد عليه للتخفيف من الانعكاسات السلبية لهذه الأزمة.

و بعودة المقاول إلى الواجهة عاد الباحثون لطرح مختلف الدراسات التي تناولت المقاولاتية، دراسات انحصرت معظمها و لفترة طويلة من الزمن في العديد من المحاولات لتعريف المقاول انطلاقا من وظائفه الاقتصادية، فالمقاول هو ذلك الشخص الذي يقوم بالمخاطرة بتوظيف أمواله الخاصة في مشروع ما، و هو المنظم الذي يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج من أجل تحقيق الأرباح، و هو مع Shumpeter المبدع الذي يبحث عن مصادر التغيير و يعمل على استغلالها. كما اهتمت أيضا هذه المقاربة بدراسة أسباب المقاولاتية و العوامل الثقافية (الدينية خاصة) التي تساهم في ترقيتها، و من ثم ظهرت مقاربة الأفراد و التي اهتمت بدراسة خصائص المقاول الشخصية و النفسية في محاولة لاكتشاف الخصائص التي تجعل منه شخصا متميزا عن غيره، كما اهتمت أيضا بدراسة تأثير بعض المتغيرات الخارجية عليه كالمحيط، التجربة، العائلة، العادات و التقاليد...الخ.

و نظراً لعجز مختلف هذه المقاربات على توضيح مفهوم المقاولاتية تفطن الباحثون في آخر المطاف إلى ضرورة الانتقال من التركيز على المقاول إلى التركيز على ما يحدث فعلاً في المقاولاتية، مما ساهم في إزالة الكثير من الغموض الذي كان يلف الظاهرة، و سمح بإخراجها من مجالات ضيقة و محدودة إلى مجال شامل لمختلف المقاربات.

أما عن المواقف المقاولاتية فهي عديدة و متنوعة، حيث يقوم المقاول باختيار الوضعية المقاولاتية التي تتناسب مع خصائصه النفسية، مهاراته، تكوينه، الخبرة التي يمتلكها و إمكانياته، حيث يمكنه إنشاء مؤسسة جديدة، أو شراء عمل قائم، و في حالة توفر الدعم الكافي من المؤسسة التي يعمل لديها يمكنه تلبية ميوله للمقاولاتية من خلال المقاولة الداخلية.

كما حاولنا أيضاً في هذا الفصل التطرق إلى المراحل التحضيرية التي تسمح بولادة المؤسسة الجديدة انطلاقاً من الفكرة التي يمكن أن تشكل النواة الأساسية للمؤسسة إذا تمت دراستها بشكل دقيق للتأكد من وجود فرصة حقيقية يمكن للمؤسسة استغلالها، و التي يجب أن تكون متبوعة بدراسة اقتصادية و مالية لمشروع المؤسسة، كما حاولنا أيضاً التطرق إلى مخطط العمل باعتباره وسيلة لتوضيح الرؤية الإستراتيجية للمقاول خاصة في ظل تحوله إلى وثيقة ضرورية تطلبها المؤسسات التمويلية التي يقصدها هذا الأخير.

الفصل الثاني

واقع المقاولاتية في الجزائر

تمهيد

لم تأخذ المقاولاتية أهمية كبيرة في الجزائر إلا بعد تخليها عن نظام الاقتصاد الموجّه و انتقالها إلى نظام اقتصاد السوق، حيث رأت فيها السلطات حلا يمكنها الاعتماد عليه للخروج من الأزمة التي عرفها الاقتصاد الوطني و مؤسساته العمومية انطلاقا من منتصف الثمانينات نتيجة ضعف مردودية هذه المؤسسات من جهة، و الانخفاض الحاد في أسعار المحروقات من جهة ثانية.

و لأن المقاولاتية ليست بالظاهرة المنعزلة، إنما توفر مناخ الاستثمار المناسب لها يعتبر شرطا أساسيا لتطورها، قامت الجزائر بتطبيق مجموعة من الإصلاحات على المستوى التشريعي من أجل تهيئة الأرضية القانونية الملائمة لنشاط المقاولين و مؤسساتهم الخاصة.

كما قامت أيضا باستحداث مجموعة من الآليات التي تسعى من ورائها إلى ترقية المقاولاتية كإنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و العديد من الأجهزة التي تعمل على دعم المقاولاتية و ذلك بتقديم مزيج من الخدمات المتنوعة الكفيلة بمساعدة المقاول من أجل التغلب على مختلف الصعوبات التي قد تواجهه عند إنشاء مؤسسته، بالإضافة إلى الاعتماد على أحدث التقنيات المطبقة من طرف الدول الرائدة في المقاولاتية و المتمثلة في الأجهزة المختصة في المرافقة، و كذلك صناديق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و قصد التفصيل أكثر في هذه النقاط قمنا بتقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

المبحث الأول: التطور التاريخي و التشريعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

المبحث الثاني: الأجهزة المختصة في المرافقة

المبحث الثالث: أجهزة دعم استحداث نشاطات البطالين

المبحث الرابع: صناديق ضمان القروض الموجّهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المبحث الأول: التطور التاريخي و التشريعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

في سبيل توفير المناخ الاستثماري المناسب لتطور القطاع الخاص بشكل عام، و قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل خاص، شرعت الجزائر في العمل على توفير الأرضية القانونية و المؤسساتية الكفيلة بترقية و تدعيم المبادرة الخاصة في الاستثمار. و في هذا الصدد قمنا من خلال هذا المبحث بالتطرق إلى وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال مختلف الحقبات الزمنية التي مرّت بها البلاد بعد الاستقلال، كما تم أيضا استعراض جهود المشرع الجزائري المبذولة من أجل سد الفراغ القانوني و المؤسساتي الذي يؤطر نشاط هذا القطاع.

المطلب الأول: وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قبل سنة 1988

سعيا منها لإثبات رغبتها في تحقيق استقلالها الاقتصادي و سيادتها الوطنية، قامت الجزائر غداة الاستقلال بتبني النظام الاشتراكي معطية بذلك الأولوية للقطاع العام على حساب القطاع الخاص، مما أثر سلبا على هذا الأخير الذي هُمّش بشكل كبير و وجّه نحو النسيج و الصناعات الغذائية الصغيرة.

أولا- هيمنة القطاع العام

لقد كانت عملية إنشاء المؤسسات بعد الاستقلال تتم في الإطار العمومي، نتيجة النهج الاقتصادي القائم على أسس الاقتصاد الموجه المتبع من طرف الدولة آنذاك، و في ظل محدودية رأس المال الخاص، و وفرة الموارد المالية الناتجة عن قطاع المحروقات، قامت الدولة بلعب دور المقاول المالك لهذه المؤسسات و المسؤول عن إنشائها و أيضا عن تسييرها بما يتماشى مع رغبتها في الانفراد بتسيير الاقتصاد الوطني.

و بسبب تبنيها لإستراتيجية الصناعات المصنعة، قامت الدولة بالتركيز على تنمية و تطوير القطاع الصناعي من خلال الاستثمار بشكل أساسي في قطاع الطاقة و الصناعات التحويلية[1]، و ذلك بهدف تكوين قاعدة صناعية محلية قائمة على أساس الصناعات الثقيلة، قادرة على توفير احتياجات السوق الداخلية و تحقيق الاستقلالية الاقتصادية للبلاد، و اعتمدت الدولة في ذلك على المؤسسات الكبيرة و التي كانت تتميز بدرجة عالية من التركيز.

في هذا الصدد قامت الدولة بإنشاء حوالي عشرين شركة وطنية تنشط في القطاع الصناعي، و خلال نفس الفترة، و إلى غاية منتصف السبعينات قامت أيضا و في نفس الإطار القانوني بإنشاء مؤسسات عدّة تنشط في قطاعات الفلاحة، التجارة، النقل، الأشغال العمومية و غيرها من مجالات

[1]N.E. Sadi, **La privatisation des entreprises publiques en Algérie**, 2ème Edition, Office des publications universitaires, Université pierre MENDES, France, 2006, p. 26.

النشاط الاقتصادي الأخرى، ليصل بذلك العدد الإجمالي للمؤسسات العمومية قبل إعادة هيكلتها سنة 1982 إلى 150 مؤسسة عمومية[1].

و تجدر الإشارة أيضاً إلى أن الدولة اهتمت في نفس الوقت، بتخصيص جزء من استثماراتها من أجل إنشاء مؤسسات و صناعات صغيرة، ذات طابع محلي، تخضع لإشراف الجماعات المحلية المتمثلة في البلديات، و الولايات، أو ما يعرف بالمؤسسات العمومية المحلية. هذه المؤسسات لم تكن تتمتع بالاستقلالية في أداء نشاطها الاقتصادي، بل كانت تابعة للمؤسسات العمومية الكبيرة، و مكملة لنشاطها، انتشرت في مختلف القطاعات الاقتصادية من صناعة، بناء، أشغال عمومية، تجارة، نقل، سياحة و قطاعات أخرى.

إن المؤسسة العمومية و إن اختلفت تسمياتها من شركة وطنية إلى مؤسسة وطنية أو ديوان وطني تميزت بشكل قانوني موحد قائم على أساس ملكية الدولة لوسائل الإنتاج، اعتمدت في تسييرها على نظام التخطيط المركزي، حيث كانت تحتكر وظائف التنظيم و التوزيع بشكل كامل، كما أنها كانت تسهر على مراقبة كل الأنشطة الاقتصادية معتمدة في ذلك على مجموعة من الآليات نذكر من بينها[2] :

- ضرورة الحصول على موافقة الدولة فيما يتعلق بمختلف الأنشطة الاستثمارية.
- التصريح من أجل كل عملية استيراد.
- إجبارية فتح حسابات المؤسسات في بنك واحد.
- تحديد أسعار السلع و الخدمات إدارياً.
- مراقبة نشاط الشركات الوطنية من طرف الوزارات الوصية التي تنتمي إليها.

و كنتيجة حتمية لتفوق نموذج المؤسسة العمومية الكبيرة يمكن اعتبار هذه الفترة العصر الذهبي للمسير في الجزائر، تمتع خلالها بمكانة اجتماعية راقية، و شبكة كبيرة من العلاقات مع أبرز الشخصيات الاجتماعية و السياسية، بالإضافة إلى تقاضيه لمرتبات عالية، ناهيك عن العديد من المزايا الأخرى. أما عن مهمته الأساسية فقد تمثلت في العمل على زيادة حجم المؤسسة بما يتماشى مع الاتجاه العام للسياسة الاقتصادية المطبقة من طرف الدولة آنذاك بغض النظر عما إذا كان ذلك يصب في صالح المؤسسة أم لا.

و في ظل هذه الظروف لم تتمكن المؤسسة العمومية التي أخذت بعدا اجتماعيا أكثر منه اقتصاديا من تحقيق نتائج إيجابية، بل على العكس عرفت ارتفاعا كبيراً في التكاليف و ضعفاً في الكفاءة الإنتاجية.

---

[1] M.A. Isli, La création d'entreprise en Algérie, **Les cahiers du CREAD**, N°73, Algerie, 2005, p. 52.

[2] Ibid., pp. 52-53.

و استجابة لمتطلبات هذه الوضعية الحرجة، شرعت الدولة انطلاقا من سنة 1982 في تطبيق برنامج إعادة الهيكلة العضوية و المالية الرامي إلى تحسين نظام تسيير المؤسسة الوطنية، و إعطائه أكثر مرونة و لا مركزية في اتخاذ القرارات، و ذلك من خلال تفكيك المؤسسات العمومية الضخمة إلى مؤسسات ذات أحجام أصغر و أكثر تخصصا.

لقد ترتب عن هذا البرنامج ارتفاع كبير في عدد المؤسسات العمومية، حيث تشير الإحصائيات إلى أنه مع نهاية سنة 1984 كان القطاع العمومي بمختلف فروعه مكونا من 475 مؤسسة عمومية ذات طابع وطني، و حوالي 1400 مؤسسة عمومية محلية[1].

ثانياً– تهميش القطاع الخاص

لطالما تواجدت المؤسسات الخاصة في الجزائر و لكن السياسات الاقتصادية المتبعة من طرف الدولة، القائمة على مبادئ التسيير الاشتراكي، و أفضلية المؤسسة العمومية، هي التي تسببت في الحد من تطورها، فحتى مؤسسات القطاع الخاص الموروثة بعد الاستقلال تم انطلاقا من سنة 1967 إدماجها تحت لواء الشركات الوطنية، ليحتل بذلك القطاع الخاص الوطني مكانة هامشية لم تمكنه من لعب الدور البارز المنوط به.

إن الإطار القانوني المتعلق بالقطاع الخاص، و الذي سهرت الدولة على وضعه، يعكس جليا محدودية دور القطاع الخاص الوطني، فمباشرة بعد الاستقلال، قامت السلطات التشريعية في الجزائر بإصدار قانون الاستثمار رقم 63–277 المؤرخ في 27 جويلية 1963 و الذي كان موجها خاصة لجذب الاستثمارات الأجنبية باعتبارها ضرورية من أجل تطور الجزائر في ظل ضخامة الحاجات التي يجب إشباعها، و ضعف الموارد المالية المتوفرة، و النقص المسجل في الكفاءة الفنية و التقنية. لذلك فقد ركز هذا القانون على منح مجموعة من المزايا للمستثمرين الأجانب، و أهمل بالمقابل المستثمر المحلي و الذي لم يمنحه أي ضمانات أو مزايا إلا في إطار الشراكة مع رؤوس الأموال الأجنبية[2]، و كنتيجة لذلك لم يكن لهذا القانون أي تأثير إيجابي على تنمية القطاع الخاص الوطني.

و إدراكا منها لنقائص القانون السابق قامت السلطات بإصدار قانون استثمار جديد و هو القانون رقم 66–284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، غير أنه هو الآخر، و باستثناء إقراره بمكانة رأس المال الخاص الوطني، و بإمكانية الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الجزائريين أو الأجانب منهم المبادرة في إنجاز استثمارات خاصة مع ضرورة الحصول على اعتماد مسبق من طرف السلطات الإدارية، فلقد

[1] N.E. Sadi, Op.Cit., p. 29.
[2] Idem

عمل على الحد من نشاط القطاع الخاص الوطني، و مكّن الدولة من احتكار القطاعات الاقتصادية الحيوية.

و تطلب الأمر الانتظار إلى غاية سنة 1982 ليتم إصدار أول قانون متعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص، و هو القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982، مما يعكس تحولا نسبيا في رغبة المقرر الاقتصادي للنهوض بالقطاع الخاص، إلا أنه احتوى هو الآخر على مجموعة شروط غير محفزة للقطاع الخاص الوطني تتمثل في[1]:

- ضرورة الحصول على موافقة مبدئية على كل المشاريع الاستثمارية الخاصة.
- الصعوبة في تمويل المشاريع المعتمدة حيث لا يتعدى تمويل البنك 30% من الاستثمار المعتمد.
- لا ينبغي أن يتجاوز مبلغ الاستثمار 30 مليون دينار للمؤسسة ذات المسؤولية المحدودة أو المؤسسة ذات أسهم، و 10 ملايين دينار للمؤسسة الفردية أو شركة التضامن.
- منع امتلاك عدة مشاريع في نفس الوقت.

و بالرغم من بعض الخطوات المحتشمة التي قامت بها الدولة لصالح المؤسسات الخاصة كإنشاء الديوان الوطني للتوجيه و المتابعة و التنسيق للاستثمارات الاقتصادية الخاصة سنة 1983، و كذلك إنشاء الغرفة الوطنية للتجارة المتعلقة بالاستثمارات الخاصة سنة 1987، إلا أن الإطار القانوني للاستثمار الخاص في الجزائر ساهم بشكل واضح في الحد من تطور القطاع الخاص الوطني، من خلال شروط الاستثمار التي وضعتها الدولة للمستثمرين الخواص المحليين، و التي كانت تفتقر إلى حد أدنى من الإعانات أو التسهيلات الكفيلة بتنشيط هذا النوع من الاستثمارات، بل على العكس، تم تقييدها و توجيهها نحو القطاعات التي لا تحتاج إلى تكنولوجيا متطورة، أو يد عاملة مؤهلة، مما أثر سلبا على تطور هذه المؤسسات التي اكتفت بأخذ شكل مؤسسات عائلية صغيرة، تم توجيهها للنشاط في القطاعات الاقتصادية التي لا تركز عليها السلطات السياسية مثل: قطاع الصناعات الغذائية الكلاسيكية، المشروبات، الكيمياء البسيطة و صناعة البلاستيك، مواد البناء، النسيج، الصناعات الحرفية، قطاع البناء و الأشغال العمومية.

إن ضعف الاهتمام بالقطاع الخاص المسجل في هذه الفترة يعكسه جليا عدد المؤسسات الخاصة الذي قُدر سنة 1982 بحوالي 12000 مؤسسة، تنشط منها حوالي 5000 مؤسسة في المجال الصناعي، و حوالي 7000 مؤسسة في مجال البناء، بمعدل كلي مقدر بحوالي 600 مؤسسة مستحدثة

[1] مسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **les cahiers du CREAD**، العدد 76، الجزائر، 2006، ص 68.

سنويا[1]، نسبة و لو كانت ضئيلة إلا أنها في ظل محدودية القروض البنكية، و انعدام مساعدات الدولة تعتبر إنجازا للقطاع الخاص، الذي استمر في التطور انطلاقا من موارده الخاصة، و ذلك بالرغم من كل القيود الإيديولوجية و البيروقراطية التي فرضت على مؤسساته، و بالرغم من حالة التهميش الكبيرة التي كان يعاني منها، و التي استمرت إلى غاية نهاية الثمانينات، أين عرف هذا القطاع منعرجا حاسما في مساره أدى إلى إعادة النظر الجذرية في الدور المنوط به في الحياة الاقتصادية.

المطلب الثاني: تأثير الإصلاحات المطبقة نهاية الثمانينات على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لقد عكس انهيار أسعار المحروقات في الأسواق العالمية سنة 1986، و الذي تسبب في انخفاض حاد في مدخلات الدولة من العملة الصعبة، مدى هشاشة النسيج الاقتصادي الجزائري المعتمد بشكل أساسي على أموال المحروقات في تغطية خسائر القطاع العمومي. هذا القطاع الذي وجد نفسه في وضعية حرجة خاصة في ظل فشل برنامج إعادة الهيكلة العضوية و المالية الذي خضعت له مؤسساته، و الذي لم يتمكن فقط من تحقيق أهدافه، و لو جزئيا[2]، بل على عكس المنتظر منه، أدى إلى فقدان جزء كبير من طاقاتها، و تدهور كبير في نتائجها، و ظروف عملها، و بالمقابل لم يتم تسجيل أي تحسن يذكر في طرق تسييرها.

لذلك أصبح من الواضح، و بشكل جلي، عدم قدرة الدولة على تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال نظام التسيير الاشتراكي الذي راهنت عليه مباشرة بعد الاستقلال. و قصد الخروج من هذه الأزمة، شرعت الجزائر و بالتعاون مع صندوق النقد الدولي في تطبيق إصلاحات عميقة، تهدف من خلالها إلى الانتقال التدريجي من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، و إعادة الاعتبار بالتالي للقطاع الخاص، من خلال توفير الإطار القانوني، و التشريعي المناسب لتطوره.

أولا- الإصلاحات المطبقة نهاية الثمانينات

لقد شرعت الجزائر انطلاقا من سنة 1988 في تطبيق مجموعة من الإصلاحات المتعلقة باستقلالية المؤسسات العمومية، فمن أجل تدارك المشاكل الناتجة عن ملكية الدولة لمؤسسات القطاع العام و طرق تسييرها، ظهرت صناديق المساهمة التي كلفت بممارسة حق ملكية المؤسسات نيابة عن الدولة[3]،

[1] N.E. Sadi, Op.Cit., p. 30.

[2] ناصر دادي عدون، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية للنشر، الجزائر،ـــــ، ص 180.

[3] سوامس رضوان، العلاقة بين البنك و المؤسسة على ضوء الإصلاحات المالية و النقدية الجارية في الجزائر، **الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد**، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 22-23 أفريل 2003، ص 164.

و تحولت الدولة إلى مساهمة في هذه المؤسسات دون أن تسيرها، وكنتيجة لهذه الإصلاحات ظهرت المؤسسة الاقتصادية العمومية الخاضعة للقانون التجاري، و المستقلة ماليا عن الدولة.

إن هذا النمط الجديد في تنظيم المؤسسة العمومية جاء بغرض تجسيد انسحاب الدولة من التسيير المباشر للأنشطة الإنتاجية، مع ضمان المحافظة في نفس الوقت على القطاع العمومي و تحسين مردوديته و ذلك من خلال معالجة قضية ملكية الدولة للمؤسسات الوطنية، بالإضافة إلى المشاكل الناتجة عن طريقة تنظيمها، و ضرورة تحريرها من طرق التسيير المركزية التي أخرجت المؤسسات الوطنية عن مسارها كوحدة اقتصادية تهدف إلى تحقيق أهداف الربحية و المردودية، أهداف لا يمكن لها أن تتحقق إلا من خلال الاعتماد على قواعد التنظيم و الإدارة الخاصة، أين يتم عقد العلاقات التجارية بكل حرية و استقلالية، بما يضمن تحقيق المؤسسات العمومية الاقتصادية لنتائج إيجابية تمكنها من مواجهة المنافسة الشرسة في السوق، خاصة في ظل سياسة الانفتاح الاقتصادي التي أصبحت واقعا لا مفر منه.

و بالرغم من كل الجهود المبذولة في هذه الإصلاحات، إلا أنها لم تتمكن هي الأخرى من تحسين وضعية هذا القطاع، بل على العكس، عجزت صناديق المساهمة على تحقيق الأهداف المسطرة لها بسبب محدودية الإطار القانوني الممنوح لها، و التدخل الدائم للدولة كمالكة، مسيرة و سلطة عمومية[1].

و لكن و بغض النظر عن فشل برامج إعادة الهيكلة في دفع المؤسسات العمومية إلى تحقيق أهداف المنافسة و الربحية، إلا أنها تعتبر مرحلة انتقالية ضرورية[2]، حيث سمحت بتحضير الاقتصاد الوطني و مختلف المتعاملين الاقتصاديين و بالأخص المؤسسات الاقتصادية لمرحلة جديدة تقوم على مبادئ الاقتصاد الحر، جاءت بعد اقتناع الدولة أخيرا بحتمية إعادة النظر في الدور المنوط بها في الساحة الاقتصادية، و التخلي عن مهمة تسيير الاقتصاد من خلال المؤسسات الوطنية، و ضرورة إعادة المؤسسة إلى مسارها الحقيقي كوحدة أساسية في النسيج الاقتصادي الوطني، و هو الأمر الذي تم العمل فعلا على توفيره إلى غاية سنة 1995 أين تم إصدار قانون الخصخصة الذي سمح بخصخصة المؤسسات الفاشلة و العاجزة على الاستمرار في النشاط، لتدخل الجزائر بذلك مرحلة جديدة يلعب فيها القطاع الخاص دوراً محورياً.

ثانيا- انعكاسات الإصلاحات المطبقة على القطاع الخاص

لقد انتقلت الجزائر من خلال الإصلاحات المطبقة تدريجيا من اقتصاد مركزي مخطط يعتمد على الأموال و الممتلكات العمومية، إلى اقتصاد السوق الذي يعتمد على القطاع الخاص و حرية المنافسة،

---

[1] N.E. Sadi, Op.Cit., p. 54.
[2] Ibid., p. 53.

و حتى يتمكن هذا الأخير من سد الفراغ الذي نجم عن انسحاب الدولة من الحياة الاقتصادية، تم السهر على توفير الإطار القانوني المناسب لتهيئة الظروف الموضوعية الملائمة لتطوره.

لقد تجسدت رغبة الدولة في تشجيع الاستثمار في القطاع الخاص من خلال إصدار العديد من القوانين التي نذكر من بينها القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل سنة 1990 المتعلق بالنقد و القرض، و الذي جاء بهدف إصلاح القطاع المصرفي حتى يتماشى مع متطلبات نظام اقتصاد السوق من خلال توفير الشروط الملائمة لترقية المبادرة الخاصة في الاستثمار، و لذلك فقد تضمن هذا القانون مبدأ توحيد المعاملة بين المؤسسات الخاصة و العامة بالنسبة لإمكانية الحصول على القروض و أسعار الفائدة. كما تم أيضا إنهاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية و ذلك سنة 1991.

بالإضافة إلى إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993، المتعلق بترقية الاستثمار[1]، والذي يهدف لتشجيع الاستثمار في القطاع الخاص عامة والأجنبي خاصة من خلال العديد من الإجراءات من بين أهمها:

- وضع الاستثمار الخاص على نفس المستوى مع الاستثمار العام، و تقديم مجموعة من الضمانات تقر بحرية الاستثمار لكل مستثمر وطني أو أجنبي.
- تقديم مجموعة من الامتيازات و التدابير التشجيعية للمستثمرين، منها ما هو مرتبط بالنظام العام، أو ما هو مرتبط بالنظام الخاص (الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة و الاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة).
- تقديم الضمانات الكفيلة بطمأنة المستثمرين الأجانب و حماية مصالحهم فيما يتعلق بتحويل الأرباح و رأس المال و إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي في حل النزاعات.
- و بموجب هذا المرسوم أيضا تم إنشاء وكالة ترقية و دعم الاستثمارات APSI، هذه الوكالة تسهر من خلال شباكها الوحيد الذي يضم الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار على دعم المستثمرين و مساعدتهم على انجاز مشاريعهم من خلال استيفاء الشكليات اللازمة لذلك، كما تمكنهم أيضا من الاستفادة من المزايا الممنوحة لهم في إطار هذا المرسوم.
- إلغاء إجبارية الحصول على الموافقة المبدئية على الاستثمار و الاكتفاء بمجرد التصريح بالاستثمار عند وكالة ترقية و دعم الاستثمارات.

لقد ساهمت هذه القوانين في تجهيز الأرضية المناسبة لتطور المقاولاتية في الجزائر، و لبروز قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة كقطاع استراتيجي و حساس بالنسبة للاقتصاد الوطني

---

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 64، الصادر في 10 أكتوبر 1993، ص 3.

باعتباره قطبا حيويا و محركا بإمكانه المساهمة بصفة فعّالة في تنفيذ و تحقيق أولويات وأهداف توجهات السياسة الاقتصادية الجديدة.

و في إطار سعي الدولة لترقية هذا القطاع، تم في جويلية سنة 1993 إنشاء وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتكفل بإعداد الإستراتيجية على المدى المتوسط و الطويل لحماية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للإنتاج و الخدمات، و تطويرها، و تنويعها، و ترقيتها في سبيل تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الحكومة في هذا المجال، و تشمل صلاحياتها ما يلي[1]:

- العمل على حماية طاقات المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الموجودة و تطويرها من خلال سياسة دعم نشاطات إنتاج السلع و الخدمات و ترقية محيط عام يشجع على تطويرها.
- ترقية الاستثمارات في مجال إنشاء المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و توسيعها و تحويلها و تطويرها.
- ترقية الشراكة و الاستثمارات ضمن قطاع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- إعداد استراتيجيات دعم قطاع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و ترقيتها.
- ترقية آليات تمويل المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- ترقية المناولة.
- التعاون الدولي و الجهوي في مجال المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- تسهيل حصول المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة على العقار الموجه لنشاطات الإنتاج و الخدمات مما يساعد على تجسيد استثمارات القطاع.
- تنظيم القطاع و إعداد الإطار القانوني الكفيل بتوفير محيط عام يشجع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و يحث على تطويرها.
- إنجاز الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية قطاع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها.
- تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- العمل على وضع منظومات إعلامية للقطاع و السهر على نشر المعلومات الاقتصادية المتعلقة به، و متابعة نشاطات المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.
- تنسيق العمل مع الولايات و الفضاءات الوسيطة.
- تطوير التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 42، مرسوم تنفيذي رقم 2000–190 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000، الصادر في 16 جويلية سنة 2000، ص 6.

و لكن بالرغم من كل الجهود المبذولة في مجال ترقية الاستثمارات الخاصة، إلا أن نقطة التحول التي تعكس الاهتمام الكبير للسلطات بترقية المقاولاتية في الجزائر جاءت بعد سنة 2001 التي شهدت اتخاذ تدابير بالغة الأهمية في هذا المجال سنستعرض أهمها في الفقرة الموالية.

المطلب الثالث: وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة انطلاقا من سنة 2001

بغرض إعطاء دفع جديد للقطاع الخاص، وإدراكا منه لنقائص قوانين الاستثمار السابقة، قام المشرع الجزائري بإدخال تعديلات جديدة تسمح بترقية استثمارات هذا القطاع، و تذليل الصعوبات التي تواجه المقاولاتية من خلال إصدار الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، و الأمر رقم 01-18 و المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أولا- قانون تطوير الاستثمار

لقد تم في 20 أوت سنة 2001 إصدار الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت سنة 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار[1]، المعدل و المتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية سنة 2006[2]، و يحدد هذا القانون الإطار العام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع و الخدمات، و كذا الاستثمارات التي تنجز في مجال الامتياز أو الرخصة، و تم بموجبه:

- تقديم مجموعة من المزايا الكفيلة بتشجيع الاستثمارات مع وضع نظام استثنائي يسهر على تقديم مزايا خاصة للاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصّة من الدولة، و كذلك الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني.
- ضمان حق المعاملة بالمثل بين المستثمرين الأجانب و الجزائريين سواء منهم الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين. كما تم أيضا تقديم ضمانات بعدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في هذا الأمر إلا إذا طلب المستثمر ذلك بشكل صريح، و عدم إمكانية مصادرة الاستثمارات إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع الإداري، مع تقديم تعويض عادل و منصف في حالة وقوعها. إضافة إلى إخضاع الخلافات الحاصلة بين المستثمر الأجنبي و الدولة الجزائرية للجهات القضائية المختصة.
- إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و التي حلت محل وكالة ترقية و دعم الاستثمار.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 47، الصادر في 22 أوت سنة 2001، ص 4.

[2] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 47، الصادر في 19 جويلية سنة 2006، ص 17.

- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار لدى الوزير المكلّف بترقية الاستثمارات و الموضوع تحت سلطة و رئاسة رئيس الحكومة، حيث تم تكليف المجلس بالمسائل المتصلة بإستراتيجية الاستثمارات، و بسياسة دعم الاستثمارات، كما كلّف أيضا بالموافقة على الاتفاقيات المبرمة بين المستثمر و الوكالة التي تتصرف باسم الدولة و التي بمقتضاها تستفيد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني من مجموعة مزايا تعّد عن طريق التفاوض بين الطرفين و تتم تحت إشراف الوزير المكلّف بترقية الاستثمارات، بالإضافة إلى تكليفه بصفة عامة بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا القانون.
- إنشاء صندوق لدعم الاستثمار و الذي يوجّه لتمويل التكفل بمساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة للاستثمارات، و خاصة النفقات المتعلقة بأشغال المنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار.

➢ **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI**

و هي مؤسسّة عموميّة تتمتّع بالشخصيّة المعنويّة و الاستقلال المالي، تتكفل هذه الوكالة بالمستثمرين سواء أكانوا وطنيين أم أجانب من خلال تقديم الخدمات التالية:

- ضمان ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين و غير المقيمين و إعلامهم و مساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسيّة للمؤسسات و تجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللاّمركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكّد من احترام الالتزامات التي تعهّد بها المستثمرون خلال مدّة الإعفاء.

لقد حلت هذه الوكالة محل وكالة ترقية و دعم الاستثمار من خلال إدخال العديد من التعديلات على آليات عمل هذه الأخيرة حيث تم:

- الإبقاء على صيغة الشباك الوحيد و الذي يضم مختلف الإدارات و الهيئات المعنية بالاستثمار، حيث يتكون من ممثلين عن[1]:
  - وزارة الداخلية و الجماعات المحلية.
  - ممثلين عن البيئة و العمران.

[1] بريش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية**، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 329.

- إدارة الجمارك.
- مصالح السجل التجاري للغرفة الوطنية للسجل التجاري « CNRC » .
- الوكالة الوطنية للعقار الصناعي.
- مصلحة إيرادات الضرائب.
- مصلحة إيرادات الخزينة.
- الكشف الرسمي للإعلان « BOAL » .

و يسهر هذا الشباك على تقديم مختلف المساعدات اللازمة للمستثمرين حتى ينفذوا مشاريعهم بأسرع وقت ممكن، و ذلك بتبسيط الإجراءات الإدارية و الوثائق المطلوبة من أجل تأسيس المؤسسات و إنجاز المشاريع، و الجديد في هذه الوكالة أنها ستكون متواجدة في كل ولايات الوطن بعدما كانت متمركزة في العاصمة فقط، و ذلك للتخفيف من عبء التنقل من جهة، و من جهة أخرى حتى تكون قريبة من مكان تواجد المستثمر للحصول على المعلومات اللازمة و متابعة ملف الاستثمار...الخ، مما سيخلق ديناميكية جديدة لترقية الاستثمار المحلي.

- تبسيط إجراءات الحصول على المزايا.
- تخفيف ملفات طلبها.
- تخفيض آجال الرد على المستثمرين من 30 يوما إلى 72 ساعة فيما يتعلق بالمزايا الخاصة بالإنجاز، و إلى 10 أيام فيما يتعلق بمزايا الاستغلال.

ثانيا- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لقد سمح القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصادر سنة 2001[1] بتحديد الإطار القانوني الذي يعرّف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى جانب تحديد سياسة الدولة الكفيلة بمساعدتها و تدعيمها.

حيث تعرّف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كان شكلها القانوني بأنها[2]: "مؤسسة إنتاج السلع و الخدمات، و التي تشغل من 01 إلى 250 شخص، لا يتجاوز رقم أعمالها 02 مليار دج ، أو لا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج".

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 77، قانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، الصادر في 15 ديسمبر سنة 2001، ص 4.

[2] المرجع السابق، المادة 04، ص 5.

و تأتي الحدود الفاصلة بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة في نص هذا القانون على النحو المحدد في الجدول التالي:

الجدول رقم (1): ملخص عن تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القانون 01-18

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	01 - 09	أقل من 20 مليون دج	أقل من 10 ملايين دج
مؤسسة صغيرة	10 - 49	أقل من 200 مليون دج	أقل من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50 - 250	200 مليون - 2 مليار دج	100 - 500 مليون دج

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على القانون01-18

بالإضافة إلى تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فقد ركز هذا القانون على النقاط التالية:

- اتخاذ مجموعة من التدابير في مجال مساعدة و دعم ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إنشاء مشاتل للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة قصد ضمان ترقيتها.
- إنشاء مراكز التسهيل و التي تتكفل بإجراءات تأسيس و إعلام توجيه و دعم و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إنشاء صناديق ضمان القروض لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- تشجيع التعاون الدولي من أجل توسيع و ترقية نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- العمل على تشجيع و تطوير الشراكة بين القطاعين العام و الخاص من خلال توسيع مجال منح الامتيازات عن الخدمات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و تحديد حصة من الصفقات العمومية للمنافسة بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- وضع برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- كما أولى هذا القانون اهتماما كبيراً بالمناولة باعتبارها وسيلة فعّالة في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و في هذا الصدد تم تأسيس مجلس وطني مكلف بترقية المناولة.
- تطوير منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و إنشاء بنك معطيات خاص بها يتم توظيفه في سبيل دعم هذه المؤسسات، بالإضافة إلى توسيع نطاق الإعلام و التشاور من خلال تكوين هيئة استشارية لدى الوزارة المكلفة مكونة من تنظيمات و جمعيات مهنية من ذوي الاختصاص و الخبرة قصد تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

لقد ساهمت هذه القوانين في إرساء الإطار التشريعي المناسب لترقية المبادرة الخاصة كخطوة أولى و أساسية للنهوض بالمقاولاتية في الجزائر، و الذي تعزز باستحداث العديد من الآليات و الأجهزة الموجهة لدعم المقاولاتية سنتطرق إلى أهمها فيما يلي.

المبحث الثاني: الأجهزة المختصة في المرافقة

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية محفوفة بالمخاطر نظرا لارتفاع نسبة الفشل التي تصاحبها، سواء الفشل في إنشاء المؤسسة في حد ذاتها، أو في عدم قدرة المؤسسة المقامة حديثا على الاستمرار و البقاء في السوق خاصة في سنواتها الأولى من النشاط، هذا الأمر أدى إلى ازدياد الوعي حول أهمية المرافقة نظرا للخدمات التي تقدمها للمقاول خلال مرحلة إنشاء المؤسسة، و التي تستمر حتى بعدها لتشمل السنوات الأولى من حياتها.

المطلب الأول: مفهوم المرافقة و أجهزتها

نظرا للأهمية البالغة التي تحظى بها المرافقة سنحاول فيما يلي توضيح مفهوم المرافقة و أهم أجهزتها، و من ثم سنتطرق إلى أجهزة المرافقة في الجزائر.

أولا- مفهوم المرافقة

يعتبر تعريف المرافقة أمراً غاية في التعقيد لتنوع هياكل المرافقة و الخدمات التي تقدمها، و سنحاول فيما يلي عرض بعض التعاريف الواردة في هذا المجال.

لقد اقترح A. Lotowski و هو مكلف بالدراسات في وكالة إنشاء المؤسسات بفرنسا « APCE » تعريفا يمكن اعتباره الأكثر شمولا لمهنة المرافقة و يتمثل فيما يلي[1]:

" المرافقة هي محاولة لتجنيد الهياكل و الاتصالات و الوقت من أجل مواجهة المشاكل المتعددة التي تواجه المؤسسة، و محاولة تكييفها مع ثقافة و شخصية المقاول".

و تعرّف أيضا بأنها مجموع الخدمات المقدمة للمقاول من طرف هيئة المرافقة (بغض النظر عما إذا كان قد أنشأ مؤسسته أو ليس بعد)، هذه الخدمات تشمل مجالات عدّة: المادية، الاستشارية، التكوينية...الخ، هذا من جهة، و من جهة أخرى فإن المرافقة تدل كذلك على تلك العلاقة الشخصية

[1] صندرة سايبي، سيرورة إنشاء المؤسسة، **دار المقاولاتية**، 2011/02/12، انظر الموقع:
hppt:// www. umc. edu.dz/ vf/ pdf// CC8D31C3d01.pdf

التي تربط لمدة معينة من الزمن حامل المشروع مع شخص من هيئة المرافقة، و الذي تتمثل مهمته في متابعة المقاول و مساعدته خاصة خلال مرحلة نمو مشروعه و تطوره[1].

إذن نستنتج بأن المرافقة تهدف إلى مساعدة المقاول على إنشاء مؤسسته و على ضمان استمرارها و ذلك بتقديم مجموعة من الخدمات المتنوعة التي تختلف باختلاف احتياجات كل مقاول، كما تأخذ صفة علاقة شخصية تربط المقاول مع المرافق الذي يساعده في حل المشاكل التي تواجهه.

إن أهمية خدمة المرافقة المقدمة للمقاول تكمن في أنها تسمح له بالتغلب على الصعوبات التي قد تواجهه خلال فترة الإعداد لانطلاق مؤسسته الجديدة، فغالبا ما يكون للمقاول فكرة أو مشروع غير مكتمل و لكنه يحتاج إلى الدعم الذي تقدمه له المرافقة فيما يتعلق بإعداد مخطط العمل، أو إنجاز دراسة للسوق المستهدف، كما قد يجهل أيضا كيفية إجراء دراسة مالية مضبوطة يستطيع من خلالها تحديد احتياجاته المالية، شكل التمويل الذي يحتاجه، وأيضا النتائج المتوقعة.

و تعمل المرافقة كذلك على تشجيع المؤسسات المبتكِرة التي تتميز بدرجة عالية من الخطورة نظراً للاحتياجات المالية الكبيرة للمؤسسة، و كذلك الصعوبة التي يواجهها المقاول في اختيار الموقع الاستراتيجي و الثنائية منتج – سوق، و نظرا أيضا للجهل بخبايا السوق و المحيط الذي سينشط فيه خاصة في ظل عدم وجود منافسين مباشرين محددين من البداية.

كما أن المقاول يمكن أن يمتلك خبرات في الميادين المالية، أو التجارية، أو في غيرها من المجالات و لكن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تتطلب منه الإلمام بمختلف الجوانب المتعلقة بالمؤسسة، و أيضا القدرة على اتخاذ القرار في مختلف هذه المجالات من أجل ضمان تموقعها في السوق بشكل جيد، و انسجام المشروع من مختلف الجوانب و ذلك ما تسعى مختلف هيئات المرافقة إلى السهر على توفيره.

و نظرا لتفطنها بأن امتلاك مهارات تسييرية أمر جد ضروري لضمان بقاء المؤسسة المقامة خاصة في السنوات الأولى من انطلاقها في النشاط، حرصت هذه الهيئات على إجراء دورات تكوينية يستفيد منها المقاول قصد اكتساب مهارات المسير الناجح.

ثانيا- أجهزة المرافقة

إن خدمة المرافقة تتم من خلال العديد من الهيئات، منها ما هو عام كالهيئات التابعة للدولة، ومنها ما هو خاص تتمثل في الخبراء المرافقين الخواص كمكاتب الخبراء المحاسبين، محافظي الحسابات،

[1] A. Dupouy, Accompagner le porteur de projet innovant…ou comment faire émerger ses compétences, **revue projectique**, 2008/1 - n°0, 2008, p. 113.

بالإضافة إلى غيرها من الهيئات. و تأتي حاضنات و مشاتل المؤسسات على رأس هذه الهيئات باعتبارها من أهم أجهزة المرافقة الحديثة.

لم يتمكن الباحثون لحد اليوم من التوصل إلى اتفاق حول تعريف دقيق لحاضنات المؤسسات، حيث يمكن تعريفها بأنها منظمات تعمل على مساعدة المقاول من أجل تطوير مشروعه و إنشاء مؤسسته[1].

لقد ظهرت الحاضنات لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينات، لتشهد تطوراً كبيراً مع حلول السبعينات، في هذه الفترة كانت مهمتها الأساسية تتمثل في مساعدة المقاول على إنشاء مؤسسته من خلال تقديم موارد مادية، محلات بأسعار مخفضة، خدمات السكرتارية...الخ، و لكن اتسعت مهامها في السنوات الأخيرة لتشمل خدمات التكوين، تقديم استشارات و نصائح المختصين، بالإضافة إلى ربط المقاول بالعديد من الشبكات كالشبكات المالية و شبكات الأعمال.

بالإضافة إلى مصطلح حاضنات المؤسسات هناك مصطلح آخر شائع الاستعمال في نفس المجال و هو المشتلة، حيث تعرّف بأنها هياكل استقبال تقوم بتقديم محلات، مساعدات مختلفة و خدمات مكيفة مع الاحتياجات الخاصة للمؤسسات المنشأة حديثا[2].

إن مشاتل المؤسسات تقدم مجموعة خدمات أساسية من بين أهمها[3]:

- عرض عقاري يتمثل في محلات موجهة للإيجار لمدة محددة و بأسعار مخفضة.
- تقديم مجموعة من التجهيزات و الخدمات المشتركة الكفيلة بتخفيض التكاليف التي يتحملها المقاولون المنخرطون في المشتلة، و التي تتمثل في الاستعمال المشترك للتجهيزات المكتبية و مجمل الوظائف الإدارية مثل: السكرتارية، التلكس، قاعة الاجتماعات ...الخ.
- تقديم نصائح للمؤسسات في مجال التسيير، التسويق، المحاسبة، البحث، نقل التكنولوجيا...الخ.

بالإضافة إلى أن[4]:

- المشتلة لها دور كبير في ربط المقاول مع محيطه و مختلف الشركاء الاقتصاديين و الماليين، فهي تسمح للمؤسسة الفتية بالاندماج في العديد من الشبكات الداخلية و الخارجية، فعلى المستوى الداخلي، و نظرا للهياكل القاعدية المشتركة التي توفرها المشتلة لمختلف المقاولين

---

[1] D. Chabaud, S. Ehlinger et autres, L’incubation d’entreprises : La nouvelle frontière européenne, **17ème journées nationales des IAE-Lyon, France**, 13-14 septembre 2004, p. 3.

[2] G.B. Benko, Géographie des mutations industrielles. Le phénomène des pépinières d’entreprises, **Annales de Géographie**, t. 98, n°550, 1989, p. 628.

[3] Ibid., p. 630.

[4] D. Chabaud, S. Ehlinger et autres, Les incubateurs d’entreprises innovantes : un réseau entrepreneurial reconfiguré ?, **12ème conférence international de management stratégique (AIMS)**, Tunis, 4-6 juin 2003, pp. 12, 17-19.

المنتسبين إليها تتكون بينهم شبكة من العلاقات الداخلية، مما يسمح بكسر عزلة المقاول، و يمكنه من تبادل المعلومات و الخبرات مع باقي المقاولين، و من إقامة علاقات عمل و تعاون معهم. هذا من جهة، و من جهة أخرى تنشأ علاقة بين المؤسسة المحتضنة و بين فريق إدارة المشتلة تمكنها من الاستفادة من دعم تقني و معنوي، و من الاستشارة و النصح فيما يتعلق بمختلف التساؤلات التي يمكن أن تواجهها. أما على الصعيد الخارجي فالمشتلة تسمح للمقاول بالاندماج في شبكة من العلاقات التي يمكن أن تربطه مع مؤسسات مالية عامة و خاصة، مراكز البحث، الموردين، الزبائن...الخ.

نلاحظ مما سبق أن للمشتلة و الحاضنة نفس الوظائف تقريبا و لذلك لا يوجد فرق بينهما في الولايات المتحدة الأمريكية، لكن في فرنسا مثلا يستعمل مصطلح الحاضنة ليدل على هياكل الدعم التي تتكفل بمرافقة المقاول قبل إنشاء مؤسسته أي خلال مرحلة التحضير لانطلاقها، أما مشاتل المؤسسات و كما هو موضح في التعريف السابق فتطلق على هياكل الدعم التي ترافق المقاول بعد إنشاء مؤسسته.

و في نفس الإطار نجد أفكار Bruyat الذي يتفق مع ميول العديد من الباحثين في تفريقهم بين الحاضنة و المشتلة فهو يفرق بين نوعين من المشاتل مشاتل المشاريع و مشاتل المؤسسات[1].

حيث تقوم مشاتل المشاريع باستقبال المقاولين قبل إنشاء مؤسساتهم و تضع تحت تصرفهم مساعدات متنوعة و مكيفة مع احتياجاتهم الخاصة، فمشتلة المؤسسة في هذه الحالة هي نفسها الحاضنة، حيث تقوم بتكوين المقاول و مرافقته بهدف الحد من أخطار الفشل و زيادة فرص تطوير المؤسسة المستقبلية، و الهدف من التكوين الذي تقدمه مشتلة المشاريع هو تدارك نقص مهارات المقاول أو تلقينه معارف جديدة ضرورية لإتمام مشروع مؤسسته، كما تقوم مشتلة المشاريع أيضا بمساعدته على إنشاء مؤسسته من خلال تقديم العديد من الخدمات المتنوعة مثل: مباني لاحتضان المؤسسات، السكرتارية، وسائل الإعلام الآلي، مساعدته على إنجاز دراسة مضبوطة لمشروع المؤسسة...الخ.

و بالتالي يتمثل دور مشتلة المشاريع في المساهمة في تحسين نوعية المشاريع و ذلك بمساعدة المقاول الفتي الذي لم يتمكن من تحديد فكرته أو الذي لا يملك مهارات النجاح الضرورية في تطوير مشاريع أكثر واقعية.

---

[1] M.R. Masmoudi, **Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes**, Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université du sud Toulon-Var, 29 janvier 2007,pp. 65-66.

أما مشاتل المؤسسات فتقوم باستقبال المؤسسات بعد إنشائها الفعلي و تقدم لها مساعدات تتمثل بشكل أساسي في محلات مع أسعار مخفضة للإيجار، مع إمكانية الاستفادة من خدمات مشتركة، بالإضافة إلى خدمات الاستشارة و مساعدة المقاول في مجال التسيير، و في هذا السياق تعرف الجمعية الأوروبية المشتلة كالتالي:

"مشتلة المؤسسات هي مكان أو فضاء محدود يتم فيه استقبال مجموعة من المؤسسات حديثة النشأة، تهدف إلى زيادة فرص نمو هذه المؤسسات و الرفع من معدلات حياتها و ذلك من خلال توفير مساعدات مادية عدّة، و كذلك تقديم الدعم في مجال التسيير"

و بالتالي تعمل مشاتل المؤسسات على تسهيل عملية انطلاق المؤسسة و ذلك بالتخفيف من أخطار الفشل التي تواجهها خلال السنوات الأولى من نشاطها.

بالرغم من إجماع العديد من الدراسات على أن وظيفة الحاضنة و المشتلة متكاملتين، إلا أننا نجد في الواقع مشاتل ترافق حاملي المشاريع و تساعدهم لضمان الانطلاقة الجيدة لمؤسساتهم من خلال توفير الشروط الضرورية لذلك، كما يمكن أن نجد أيضا حاضنات للمؤسسات تحتضن مؤسسات فتية قائمة بحد ذاتها.

و يمكن للحاضنة أن تأخذ عدة أشكال حيث يمكن أن تكون تابعة للقطاع العام، أو الخاص، أو أن تكون ذات طابع مختلط، كما يمكن أن تكون ذات صلة بالجامعات و مخابر البحث، حيث تساهم في توفير فرص البحث لطلاب الجامعات و مساعدتهم على إنشاء مؤسساتهم الخاصة و خاصة المبتكرة منها لمن يرغب في خوض التجربة المقاولاتية.

كما يمكن أن تتوزع الحاضنات أيضا حسب نوع المشاريع التي تحتضنها فنجد حاضنات عامة و حاضنات متخصصة في نشاطات معينة.

و كشكل آخر من أشكال هيئات المرافقة نجد أيضا نزل المؤسسة، هذا الأخير يعرف بأنه عبارة عن مبنى يمكن أن يكون حديث الإنشاء أو حتى قديم و أعيد ترميمه موجه لاستقبال المؤسسات الصغيرة الصناعية منها أو التجارية أو حتى الخدمية[1].

تنبع أهمية نزل المؤسسة من طول المدة الزمنية التي قد تحتاجها بعض المؤسسات حتى تتمكن من النمو و الاستقرار، و لذلك يعمل النزل على توفير فضاءات موجهة للإيجار مجهزة بصورة جيدة تقوم باستقبال المؤسسات بعد خروجها من المشاتل و لكنها بالمقابل تقدم خدمات ضعيفة بدون مرافقة خاصة للمقاول.

[1] G.B. Benko., Op.Cit., p. 63.

نلاحظ من خلال الأشكال المختلفة لأجهزة المرافقة الجهود الكبيرة المبذولة في هذا المجال من أجل توفير مجموعة من الخدمات المتنوعة المكيفة مع الاحتياجات المختلفة لكل مؤسسة.

المطلب الثاني: أجهزة المرافقة في الجزائر

نظرا لتفطنها بأهمية تنمية شبكات مرافقة المقاول و دورها الكبير في زيادة عدد المؤسسات المقامة بالإضافة إلى ضمان بقائها و استمرارها في السوق، قامت الجزائر في هذا الصدد بإنشاء العديد من الهيئات المختصة في هذا المجال، و تندرج كل من مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ضمن هذا السياق.

أولا- مشاتل المؤسسات

لقد تم إنشاء مشاتل المؤسسات وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003[1]، طبقا لأحكام المادة 12 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يتمحور نشاطها حول مساعدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعمها، أما عن شكلها القانوني فهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و تكون المشاتل في أحد الأشكال التالية:

- **المحضنة:** هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.
- **ورشة الربط:** هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة و المهن الحرفية.
- **نزل المؤسسات:** هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

و تتكفل المشاتل بالمهام التالية:

- استقبال و احتضان و مرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة و كذا أصحاب المشاريع.
- احتضان أصحاب المشاريع بوضع محلات تحت تصرفهم يستفيدون منها بصيغة الإيجار، تسهر المشتلة على تسيير هذه المحلات التي تتناسب مساحتها مع طبيعة المشتلة و احتياجات نشاطات المشروع.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 13، الصادر في 26 فيفري سنة 2003، ص 13.

- تسهر على تقديم مجموعة من الخدمات للمؤسسات المحتضنة حيث تضع تحت تصرفهم تجهيزات المكتب و وسائل الإعلام الآلي، زيادة على تقديم مجموعة من الخدمات المشتركة نذكر من بينها استهلاك الكهرباء و الغاز و الماء.
- تقديم إرشادات خاصة تتمثل في الاستشارة المقدمة للمؤسسات حيث تسهر على مرافقة ومتابعة أصحاب المشاريع قبل إنشاء مؤسساتهم و بعدها، و زيادة على وظيفة الاستشارة في الميدان القانوني و المحاسبي و التجاري و المالي، تقدم المشتلة لأصحاب المشاريع دعما يتمثل في تلقينهم مبادئ تقنيات التسيير خلال مرحلة نضوج المؤسسة.

و في هذا الإطار قامت الجزائر في السنة ذاتها أي سنة 2003 بإنشاء عدد من مشاتل المؤسسات هي محضنة الأغواط، محضنة باتنة، محضنة البليدة، محضنة تلمسان، محضنة سطيف، محضنة عنابة، محضنة قسنطينة، محضنة وهران، محضنة الوادي، محضنة تيزي وزو، ورشة ربط- الجزائر، ورشة ربط- سطيف، ورشة ربط- قسنطينة، ورشة ربط - وهران.

ثانياً- مراكز التسهيل

لقد تم إنشاء مراكز التسهيل بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003[1]، و ذلك طبقا لأحكام المادة 13 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هي هيئات تتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أيضا بإعلام و توجيه و دعم و مرافقة حاملي المشاريع.

أما عن الطبيعة القانونية لهذه المراكز فهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

تهدف مراكز التسهيل إلى تطوير ثقافة التقاول من خلال الجمع بين العديد من الجوانب الضرورية لذلك كالعمل على توفير شباك يسهر على تلبية احتياجات المقاولين، و تقديم مختلف التسهيلات الكفيلة بتقليص آجال إنشاء المؤسسات، و إقامة مكان يلتقي فيه عالم الأعمال و المؤسسات و الإدارات المركزيّة أو المحلّية، و كذلك الحث على تثمين البحث العلمي من خلال التقريب بين المقاولين و مراكز البحث و شركات الاستشارة و مؤسسات التكوين و الأقطاب التكنولوجية و الصناعية و المالية.

و تتولى مراكز التسهيل المهام التالية:

---

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 13، الصادر في 26 فيفري سنة 2003، مرجع سبق ذكره، ص 18.

- دراسة الملفات التي يقدمها المقاولون و الإشراف على متابعتها.
- تجسيد اهتمامات أصحاب المؤسسات في أهداف عملية و ذلك بتوجيههم حسب مسارهم المهني.
- مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس الإجراءات الإدارية.
- مرافقة المقاولين في ميداني التكوين و التسيير.
- تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الاتصال المتعلقة بفرص الاستثمار و الدراسات القطاعية و الإستراتيجية و الدراسات الخاصة بالفروع.
- تقديم خدمات في مجال الاستشارة في وظائف التسيير و التسويق و استهداف الأسواق و تسيير الموارد البشرية و كل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و في هذا الإطار تتدخل مراكز التسهيل لمساعدة المقاولين عن طريق ما يأتي:

- مراقبة حسن التكامل بين المشروع و قطاع النشاط المعني و مسار المقاول و اهتماماته.
- إعداد مخطط العمل عند الاقتضاء.
- اقتراح برنامج تكوين أو استشارة يتكيف مع احتياجات المقاول الخاصة.
- تشجيع بروز مؤسسات جديدة و توسيع مجال نشاطها.
- مساعدة المقاول على هيكلة استثماراته على أحسن وجه.
- مساعدة المقاول في مساعيه الرامية إلى تحويل التكنولوجيا.
- مرافقة المقاول لدى الإدارات و الهيئات المعنية من أجل تجسيد مشاريعه.

و في هذا الصدد تم إنشاء عدد من مراكز التسهيل في كل من: الشلف، الأغواط، بجاية، البليدة، الجزائر، جيجل، سطيف، سيدي بلعباس، قسنطينة، وهران، بومرداس، الوادي، تيبازة، غرداية.

المبحث الثالث: أجهزة دعم استحداث نشاطات البطالين

في إطار الجهود الرامية إلى ترقية المقاولاتية في الجزائر قامت الدولة بإنشاء العديد من الأجهزة التي تسهر على مساعدة الشباب البطالين في استحداث أنشطتهم الخاصة، و تأتي على رأس هذه الأجهزة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، و جهاز دعم استحداث نشاطات البطالين على مستوى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

المطلب الأول: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب « ANSEJ »

أنشأت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1996[1]، حيث تم وضعها تحت سلطة رئيس الحكومة، بينما كلّف الوزير المكلف بالتشغيل بالمتابعة العملية لجميع نشاطاتها، و هي تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي.

و يتمثل الهدف من وراء تأسيس الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في مساعدة الشباب البطالين على إنشاء مؤسساتهم المصغرة، تستهدف الوكالة شريحة الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 19 و 35 سنة خاصة منهم من يملكون مؤهلات مهنية أو مهارات فنية، مع إمكانية رفع سن المقاول المستفيد من امتيازات الوكالة ليصل إلى 40 سنة كحد أقصى عندما يحدث الاستثمار ثلاثة (3) مناصب عمل دائمة على الأقل[2]. و يشترط على المقاول الراغب في الاستفادة من امتيازات الوكالة تقديم مساهمة شخصية في تمويل المشروع و تقوم الوكالة باستكمال المبلغ المتبقي من خلال منح المقاول قرضاً بدون فائدة، و في حالة اللجوء إلى البنوك تتدخل الوكالة من أجل تخفيض نسبة فائدة القرض البنكي الذي يستفيد منه المقاول، بالإضافة إلى تقديم مجموعة من الامتيازات سنتطرق إليها فيما يلي.

أولاً- أشكال الامتيازات التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

إدراكا منها لثقل المهمة الموكلة إليها في هذه الفترة الزمنية بالذات، و باعتبارها من بين أولى المؤسسات التي سعت لتشجيع الشباب للتوجه إلى العمل المستقل، حرصت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على تنويع خدماتها المقدمة للشباب ذوي المشاريع، و التي تهدف من خلالها إلى دعم و مرافقة مقاولي المستقبل من أجل إنشاء مؤسساتهم الخاصة، لذلك تمثلت الخدمات التي تقدمها الوكالة في مزيج من الامتيازات المالية، الجبائية و المرافقة.

1- الامتيازات المالية

تقوم الوكالة بتمويل كل نشاطات الإنتاج و الخدمات باستثناء الأنشطة التجارية البحتة مع مراعاة عامل المردودية في المشروع، و إلى غاية سنة 2003 لم يكن سقف حجم الاستثمارات التي تغطيها الوكالة يتجاوز 4 مليون دينار جزائري، ليتم رفعه بعدها ليصل إلى 10 مليون دينار جزائري[3] . أما صيغة التمويل فهي موزعة على الشكل التالي:

---

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 52 ، الصادر في 11 سبتمبر سنة 1996، ص 12.

[2] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 54، مرسوم تنفيذي رقم 03-290 مؤرخ في 6 سبتمبر سنة 2003، المادة 2، الصادر في 10 سبتمبر سنة 2003، ص 10.

[3] المرجع السابق، المادة 3، ص 11.

أ- التمويل الثنائي

يتضمن هذا النوع من التمويل:

- مساهمة شخصية مقدمة من المقاول و تحدد وفقا للمبلغ الإجمالي للمشروع.
- قرض بدون فائدة تقدمه الوكالة.

و يمكن تلخيص الهيكل المالي للتمويل الثنائي المعتمد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في الجدول التالي:

الجدول رقم (02): الهيكل المالي للتمويل الثنائي المعتمد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

المبلغ الإجمالي للاستثمار	المساهمة الشخصية للمقاول	قرض بدون فائدة من الوكالة
المستوى الأول: أقل من مليوني (2) دج أو يساويها	%75	%25
المستوى الثاني: يفوق مليوني (2) مليون دج و يقل عن عشرة (10) ملايين دج أو يساويها	%80	%20

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المرسوم التنفيذي رقم (96-296)

ب. التمويل الثلاثي

يتضمن هذا النوع من التمويل:

- مساهمة شخصية مقدمة من طرف المقاول تحدد وفقا للمبلغ الإجمالي للمشروع.
- قرض بدون فائدة مقدم من الوكالة.
- قرض بنكي يخفض جزء من فوائده من طرف الوكالة.

و يمكن تلخيص الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المعتمد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في الجدول الموالي:

الجدول رقم (03): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المعتمد من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

المبلغ الإجمالي للاستثمار	المساهمة الشخصية للمقاول		قرض بدون فائدة من الوكالة	القرض البنكي	
	المناطق العادية	المناطق الخاصـــة		المناطق العادية	المناطق الخاصـــة
المستوى الأول: يقل عن مليوني (2) دج أو يساويها	%5	%5	%25	%70	%70
المستوى الثاني: يفوق مليوني(2) دج و يقل عن عشرة (10) ملايين دج أو يساويها	%10	%8	%20	%70	%72

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المرسوم التنفيذي رقم (96–296)

و تتكفل الوكالة بتخفيض نسب فوائد قروض الاستثمارات المتعلقة بإحداث أو بتوسيع الأنشطة التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية للشباب ذوي المشاريع وفق الصيغ التالية:

- 75% من المعدل المدين الذي تطبقه البنوك و المؤسسات المالية بعنوان الاستثمارات المنجزة في قطاعات الفلاحة، الرّي و الصيد البحري.
- 50% من المعدل المدين الذي تطبقه مؤسسات القرض بعنوان الاستثمارات المنجزة في باقي قطاعات النشاط الاقتصادي الأخرى.

أما عندما تنجز الاستثمارات في المناطق الخاصة كالهضاب العليا و ولايات الجنوب ترفع معدلات التخفيض لتصل على التوالي إلى 90% و 75% من المعدل المدين الذي تطبقه مؤسسات القرض.

و كشرط أساسي لمنح التمويل يتعين على المقاول الانخراط في صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إيّاها للشباب ذوي المشاريع و ذلك بعد حصوله على اعتماد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث يعمل هذا الصندوق على ضمان القروض الممنوحة للشباب المعتمدين في إطار الوكالة أياً كانت طبيعتها، و يمكن أن تنخرط فيه كل مؤسسة قرض تقوم بتمويل مشاريع اعتمدتها الوكالة.

هذا الضمان يأتي كتكملة لما يقدمه المدين المنخرط في الصندوق على شكل تأمينات عينية حيث يغطي هذا الأخير لفائدة البنوك ما يعادل 70% من أصل الدين و الفوائد. و تجدر الإشارة إلى أن هذا

الصندوق على الرغم من إنشائه سنة 1998[1]، إلا أنه لم يبدأ العمل فعليا إلا انطلاقا من سنة 2005، مما تسبب في المساس بمصداقيته تجاه البنوك و بالتالي أثرت سلبا على مستوى تمويل المشاريع المسجلة في إطار الوكالة.

2. الامتيازات الجبائية

بالإضافة إلى الامتيازات المالية التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تقوم الوكالة كذلك بتقديم امتيازات ضريبية و شبه ضريبية متنوعة للمقاول تتمثل فيما يلي[2]:

خلال مرحلة إنجاز المشروع يستفيد المقاول من:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) فيما يتعلق بمشتريات السلع و التجهيزات التي تدخل بشكل مباشر في إنجاز الاستثمار و مرحلة استغلاله.
- تطبيق معدل مخفض بـــ 5% فيما يتعلق بالحقوق الجمركية الخاصة باستيراد التجهيزات التي تدخل بشكل مباشر في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من حقوق التسجيل في عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.
- الإعفاء من الرسم العقاري على البنايات و إضافات البنايات.

أما خلال مرحلة استغلال المشروع فيستفيد المقاول و لمدة تصل إلى 3 سنوات من انطلاق المؤسسة في النشاط في المناطق العادية و إلى 6 سنوات بالنسبة للمناطق الخاصة من الإعفاء الكلي من:

- الضريبة على أرباح الشركات (IBS).
- الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG).
- الدفع الجزافي (VF).
- الرسم على النشاط المهني (TAP).

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 42، المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جوان سنة 1998، الصادر في 14 جوان 1998، ص 7.

[2] A. Leghima, S. Menguelti, les jeunes diplômes createurs d'entreprises dans le cadre de l'ENSEJ : cas de wilaya de Tizi- Ouzou, **les cahiers du CREAD**, n°73/2005, 2005, p 105.

3. خدمة المرافقة

تعتبر خدمة المرافقة من بين الخدمات المتميزة التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمقاولين الراغبين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، حيث تضمن لهم خدمات الاستقبال، الإعلام، التوجيه و الاستشارة خلال مرحلة إنشاء و توسيع المؤسسة، و كذا المتابعة خلال مرحلة الاستغلال.

تقوم الوكالة بمرافقة المقاول خلال المراحل التالية[1]:

– بعد مرحلة الاستقبال و الإعلام يتم ربط المقاول مع مستشار مرافق من الوكالة و الذي يتكفل بتقديم الدعم الضروري له من أجل بلورة مشروع مؤسسة مهيكل، حيث يقوم المرافق بمرافقة المقاول في إطار سعيه لجمع المعلومات المتعلقة بالسوق المحتمل، اختيار التجهيزات المناسبة للمشروع، تحديد الاختيارات فيما يتعلق بالموارد البشرية، تحديد الاختيارات القانونية و كذلك الموارد المالية الضرورية للمؤسسة، كما يساعده أيضاً في إعداد ملف الاستثمار الخاص به و الذي يتضمن الدراسة التقنية-الاقتصادية لمؤسسته المستقبلية.

– يتم بعدها عرض المشروع على لجنة انتقاء اعتماد و تمويل المشاريع التي تقوم بتقييمه على أساس مخطط العمل أو الدراسة التقنية–الاقتصادية، و من ثم تتخذ قرار الموافقة عليه أو رفضه.

– في حالة قبول المشروع تتدخل الوكالة أيضا من أجل مساعدة المقاول للحصول على القرض البنكي.

– كما يستفيد المقاول الحاصل على الموافقة البنكية على مشروعه إجباريا من تكوين في تقنيات تسيير المؤسسات يقدم له من طرف مكونين تابعين للوكالة، و تسمح هذه الدورات التكوينية للمقاولين باكتساب معارف حول إجراءات الإنشاء ذات الصلة بالمحيط الاقتصادي و الاجتماعي، التسويق، الضرائب، التخطيط المالي، كما تسمح له أيضا بتبادل الخبرات و التجارب مع مقاولين آخرين، مما يساعده على إقامة مؤسسة قادرة على الاستمرار و النمو.

– و تستمر مرافقة الوكالة للمقاول حتى بعد انطلاق مؤسسته في النشاط و ذلك من خلال زيارات منتظمة من طرف مرافقه لتقديم الاستشارة و الدعم الضروري له في هذه المرحلة الحساسة من حياة المؤسسة.

[1] hppt:// www.ansej.org.dz, Consulté le : 25/03/2011.

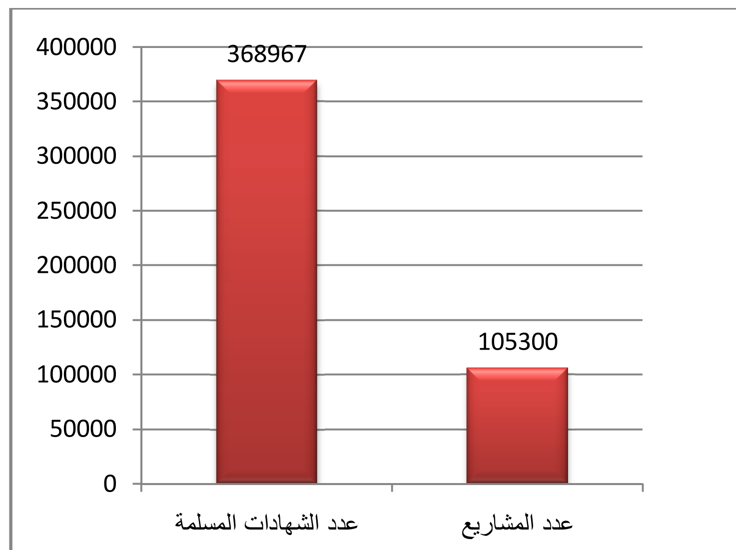
ثانيا- حصيلة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

سنتطرق فيما يلي لعرض حصيلة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب موزعة أولا حسب عدد الشهادات المسلمة و عدد المشاريع المقامة فعلا، و من ثم سنقوم بتوزيع المؤسسات الممولة حسب قطاعات النشاط.

1- حصيلة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب الشهادات المسلمة و عدد المشاريع

لقد بلغ عدد الشهادات المسلمة من طرف الوكالة إلى غاية 30 جوان سنة 2009، 967 368 شهادة بما يضمن توفير 842 023 1 منصب عمل، في حين أن عدد المشاريع التي تم تجسيدها فعلا من طرف الوكالة قد بلغ 300 105 مشروعا مما سمح باستحداث 188 298 منصب عمل[1]، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (01): حصيلة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب موزعة حسب الشهادات المسلمة و عدد المشاريع



المصدر: من إعداد الطالبة

نلاحظ من الشكل الموضح أعلاه الفرق الكبير بين عدد الشهادات المسلمة من طرف الوكالة و عدد المؤسسات المستحدثة فعلا، و هذا راجع إلى التحفظات الكبيرة التي تبديها البنوك فيما يتعلق بمنح القروض للمقاولين على الرغم من كل الإجراءات المتخذة من الوكالة فيما يتعلق بضمان نسبة كبيرة من قيمة القرض الممنوح للمقاول و التي تبلغ 70% من قيمته الإجمالية، و قصد تجاوز هذا العائق تم

[1] وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، **نشرة المعلومات الإحصائية**، الجزائر، العدد 16، 2009، ص ص 35-36.

بناءً على قرار المجلس الوزاري المشترك المؤرخ في 6 جويلية سنة 2008، الإقرار بضرورة تمويل الملفات التي توافق عليها اللجان المحلية بصفة آلية من طرف البنوك[1].

2- وضعية المؤسسات الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاعات النشاط

تتوزع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاعات النشاط على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): وضعية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاعات النشاط

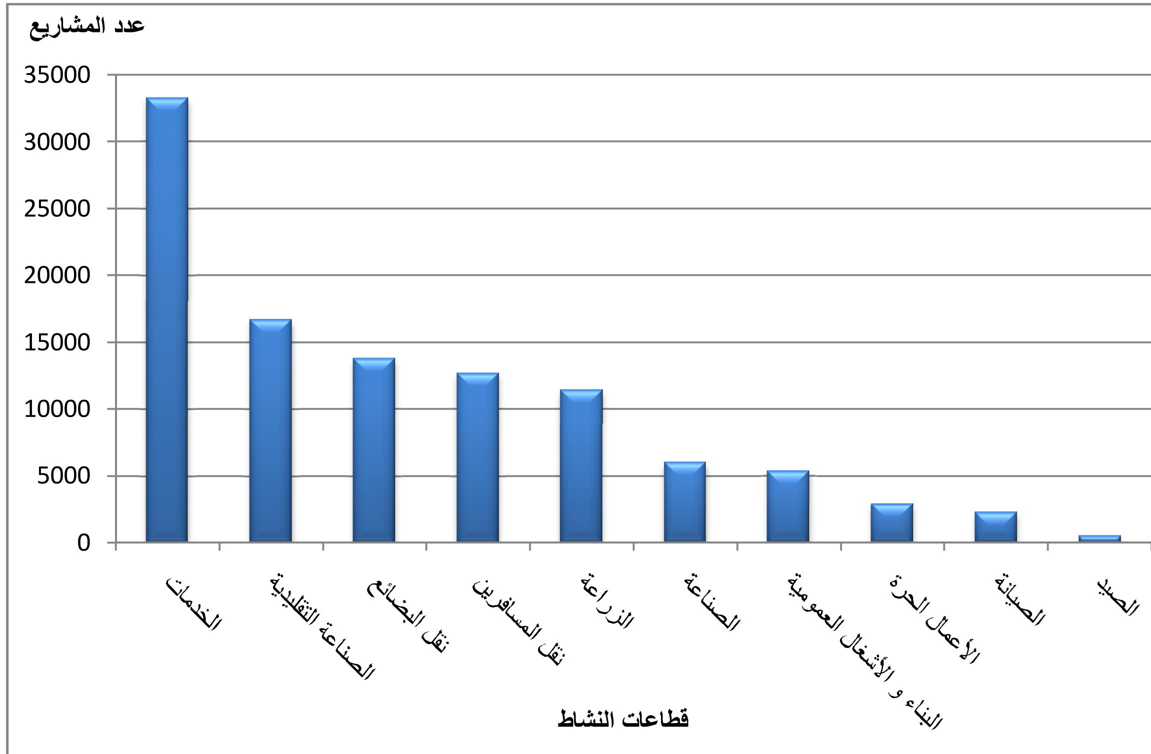
قطاعات النشاط	عدد المشاريع	عدد مناصب الشغل	قيمة المشاريع 10^6 دج
الخدمات	33 289	91 693	68 591
نقل المسافرين	12 684	31 720	23 682
الصناعة التقليدية	16 716	57 200	34 983
نقل البضائع	13 785	28 171	32 095
الزراعة	11 429	29 729	24 725
الصناعة	6 025	21 524	19 683
البناء و الأشغال العمومية	5 350	20 445	15 458
الأعمال الحرة	2 898	7 166	3 855
الصيانة	2 266	6 300	3 808
الصيد	537	2 765	3 088
الري	348	1 475	2 021
المجموع	**105 300**	**298 188**	**231 989**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص 36.

و الشكل الموالي يوضح توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي:

[1] الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، **المرافق**، نشرة إعلامية صادرة عن الوكالة، الجزائر، رقم 07، مارس 2009، ص 2.

الشكل رقم (02): توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حسب قطاعات النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق

نلاحظ من خلال الشكل أن قطاع الخدمات احتل صدارة المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حيث بلغ عدد المشاريع الممولة في هذا القطاع 289 33 مشروعا بقيمة إجمالية بلغت حوالي 591 68 مليون دينار جزائري، رقم يتماشى مع النمو الكبير لهذا القطاع في الجزائر خلال السنوات الأخيرة، كما ساهمت الوكالة أيضا في تمويل 716 16 مشروعا ينشط في قطاع الصناعات التقليدية الذي احتل المرتبة الثانية من مجموع المشاريع الممولة من طرف الوكالة بتكلفة إجمالية بلغت حوالي 983 34 مليون دينار جزائري، ليأتي في المرتبة الثالثة قطاع نقل البضائع الذي استحوذ على 785 13 مشروع بتكلفة إجمالية بلغت 095 32 مليون دينار جزائري، و من ثم قطاع نقل المسافرين بعدد مشاريع يناهز 684 12 مشروع و تكلفة إجمالية تقدر بحوالي 682 23 مليون دينار جزائري حيث عرف هذا القطاع طفرة كبيرة نتيجة فتح المجال أمام القطاع الخاص للنشاط في هذا المجال.

المطلب الثاني: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة « CNAC »

بانتقال الجزائر إلى الاعتماد على نظام اقتصاد السوق عرفت معدلات البطالة ارتفاعا مشهوداً بسبب التسريحات الجماعية للأجراء العاملين بالقطاع العام، و في محاولة منها للتخفيف من العواقب الاجتماعية الناجمة عن هذا الأمر قامت السلطات الجزائرية بإنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 94-11 المؤرخ في 26 ماي سنة 1994[1]، و الذي كلّف بمهمة تقديم التعويضات للعمال المسرحين لأسباب اقتصادية المنصوص عليها في نظام للتأمين عن البطالة، بالإضافة إلى مساعدتهم من أجل إعادة الاندماج في الحياة المهنية.

و بصفته مؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي يتمتع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بالاستقلالية المالية و الشخصية المعنوية، أوكلت إليه صلاحيات تحصيل الاشتراكات المخصصة لتمويل أداءات التأمين عن البطالة، و ضبط ملفات المنخرطين فيه، و من ثم صرف التعويضات المستحقة للبطالين المعنيين بخدماته، و لم تتوقف مهامه عند هذا الحد بل امتدت لتشمل مساعدة البطال المسرح على إعادة الاندماج في الحياة العملية من جديد، و في كل مرة كانت تسند إليه مهام جديدة سنتطرق إليها بشيء من التفصيل فيما يلي.

أولا- مهام الصندوق

لقد عرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة عدة محطات تخص جلها وفي كل مرة التكفل بالمهام الجديدة المسندة إليه من طرف السلطات العمومية و المتمثلة أساسا فيما يلي[2]:

- لقد تمثلت أول مهمة للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة و التي أوكلت إليه بمجرد إنشائه سنة 1994 في التأمين عن البطالة، و التي تقتضي دفع تعويض البطالة للعمال الذين فقدوا مناصبهم نتيجة أسباب اقتصادية خارجة عن نطاقهم.

- أما المهمة الثانية فقد تمثلت في تسهيل عملية إعادة الإدماج المهني للبطال في سوق الشغل من خلال إنشاء مراكز البحث عن الشغل (C.R.E)، و التي تتمثل مهمتها في العمل على تعزيز قدرات البطالين في البحث عن عمل من جديد، و تزويدهم بمختلف المعلومات الضرورية لذلك، و الدعم الكفيل بمساعدتهم على تطوير قدراتهم في التعامل مع المواقف الصعبة، و تنمية الثقة في النفس، بالإضافة إلى مختلف المهارات الضرورية في عملية البحث عن العمل.

---

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 34، الصادر في 01 جوان سنة 1994، ص 12.

[2] الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، **نشاطات و مهام**، النشرية الشهرية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجزائر، العدد 32، ديسمبر 2006، ص 1.

- كما كلّف الصندوق أيضا بإجراءات دعم العمل الحر التي تتكفل بها مراكز المساعدة على العمل الحر (C.A.T.I)، هذا الإجراء يهدف هو أيضا كالإجراء السابق إلى تسهيل عملية إعادة الإدماج المهني للبطال و لكن هذه المرة من خلال مرافقة المقاولين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و ذلك بتزويدهم بخدمات الإعلام والتوجيه و التكوين.

- التكوين التحويلي و الذي يسمح للبطالين المستفيدين باكتساب مؤهلات جديدة تساعدهم على تنمية قدراتهم للاندماج مجددا في الحياة العملية، و ذلك من خلال تنظيم دورات تكوينية قصيرة المدى (ثلاثة أشهر عموما) على مستوى مؤسسات التكوين المهني المتعاقدة مع الصندوق.

- و في إطار الحفاظ على مناصب الشغل المدفوعة الأجر و تفادي اللجوء إلى تسريحات لأسباب اقتصادية، كلّف الصندوق انطلاقا من سنة 1998 بتبني برنامج لمساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات عن طريق العديد من الإجراءات نذكر من بينها:

- تسهيل الاستفادة من القروض البنكية للاستثمارات التي تم التأكد من جدواها.
- مساعدة المؤسسات على تبني الوسائل الحديثة في التسيير من خلال خدمات خبراء مختصين في شتى المجالات كدراسات السوق، فرص الاستثمار...الخ.
- المساهمة في تكوين المسيرين و العمال.

ثانيا- جهاز دعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين مابين خمسة و ثلاثين (35) و خمسين (50) سنة

نظرا للإمكانيات المالية الكبيرة التي يملكها الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ناهيك عن امتلاكه لكفاءات معتبرة في مجال التسيير و الخبرة التي اكتسبها عبر مراكز دعم العمل الحر، و تماشيا مع جهود الدولة الرامية لتدعيم المقاولاتية، أوكلت له مهمة جديدة تتمثل في تسيير جهاز دعم استحداث النشاطات الاقتصادية من طرف البطالين أصحاب المشاريع المتراوح أعمارهم بين 35 و 50 سنة.

إن هذا الجهاز الذي يهدف إلى العمل على بعث المؤسسات الجديدة و السهر على ديمومتها، باعتبارها طريقة تسمح للبطال بخلق نشاط جديد و مستقل يمكّنه من الخروج من البطالة و يسمح له بتوفير مناصب شغل للآخرين تم إنشائه وفق المرسوم الرئاسي رقم 03-514 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2003 [1].

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 84، الصادر في 31 ديسمبر سنة 2003، ص 7.

و يتوجه جهاز دعم استحداث نشاطات البطالين إلى شريحة البطالين الذين تتراوح أعمارهم بين 35 و 50 سنة، الذين لم يوجد لهم حل من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب إما بسبب عدم قدرتها على التكفل بالكم المتزايد لطلبات الشباب، أو لعدم تكفل هذه الأخيرة بهذه الفئة العمرية خاصة من تجاوزت منها حاجز الأربعين سنة. و يستهدف هذا الإجراء كافة نشاطات الإنتاج و الخدمات باستثناء نشاطات إعادة البيع دون تحويل المنتج.

ثالثا- أشكال الامتيازات الممنوحة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

يتكون مزيج الامتيازات التي يقدمها الصندوق من الامتيازات التالية:

1- الامتيازات المالية

إن الصندوق الوطني للتأمين على البطالة و من خلال جهاز دعم استحداث نشاطات البطالين يقوم بتمويل المشاريع التي لا تتجاوز قيمتها 5 ملايين دينار وفق صيغة التمويل الثلاثي التالية:

- مساهمة شخصية من المقاول.
- قرض بدون فائدة ممنوح من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة.
- قرض من البنك بفوائد مخفضة من الصندوق.

و يمكن تلخيص الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المعتمد من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في الجدول التالي:

جدول رقم (05): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المعتمد من الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

المبلغ الإجمالي للاستثمار	المساهمة الشخصية للمقاول		القرض المقدم من البنك	قرض بدون فائدة من الصندوق	
	المناطق العادية	المناطق الخاصة		المناطق العادية	المناطق الخاصة
المستوى الأول: يقل عن مليوني (2) دج أو يساويها	%5	%5	%70	%25	%25
المستوى الثاني: من مليوني (2) دج إلى خمسة (5) ملايين دج	%10	%8	%70	%20	%22

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المرسوم التنفيذي رقم 04-02

و يتكفل الصندوق بتخفيض نسبة الفائدة على قروض الاستثمار التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية للمقاول وفق الصيغ التالية:

- 75% من المعدل المدين الذي تطبقه البنوك و المؤسسات المالية بعنوان الاستثمارات المنجزة في قطاع الفلاحة و الري و الصيد البحري.
- 50% من المعدل المدين الذي تطبقه البنوك و المؤسسات المالية بعنوان الاستثمارات المنجزة في جميع قطاعات النشاطات الأخرى.

و عندما تكون استثمارات البطالين ذوي المشاريع في مناطق خاصة كالهضاب العليا و ولايات الجنوب ترتفع معدلات التخفيض لتصل على التوالي إلى: 90% و 75% من المعدل المدين الذي تطبقه البنوك و المؤسسات المالية.

و مثلما هو عليه الحال في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تم إحداث صندوق لضمان القروض البنكية و هو صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 35 و 50 سنة، الموطن لدى الصندوق الوطني للتأمين على البطالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-03 المؤرخ في 3 جانفي سنة 2004[1]، و الذي تم إنشائه من أجل ضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك و المؤسسات المالية للبطالين ذوي المشاريع المنخرطين في الصندوق، حيث يكمل الصندوق الضمانات التي يقدمها المنخرط المقترض إلى البنك أو المؤسسة المالية في شكل تأمينات عينية و/أو شخصية و يغطي الصندوق باقي الديون المستحقة من الأصول و الفوائد بنسبة 70%.

2- الامتيازات الجبائية

كما يعمل الصندوق أيضا على تقديم مجموعة من المزايا الجمركية و الضريبية الممنوحة للاستثمارات المنجزة من طرف الشباب البطالين المؤهلين للاستفادة من نظام دعم إحداث أنشطة إنتاج السلع و الخدمات، تتمثل فيما يلي[2]:

في مرحلة إنجاز المشروع يستفيد المقاول من:

- تطبيق معدل مخفض بـــ 5% بالنسبة للتعريفة الجمركية فيما يتعلق بالتجهيزات التي تدخل بشكل مباشر في إنجاز المشروع.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات و الخدمات التي تدخل بشكل مباشر في إنجاز المشروع.

---

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 3، الصادر في 11 جانفي سنة 2004، ص 9.

[2] hppt:// www. Cnac dz.net, Consulté le : 05/03/2011.

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية من أجل كل الإقتناءات العقارية التي تدخل في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود التأسيس للمؤسسات المستحدثة.

أما فيما يتعلق بمرحلة استغلال المشروع فيستفيد المقاول لمدة ثلاث (03) سنوات الأولى من انطلاق المؤسسة من الإعفاء الكلي من:

- الضريبة على أرباح الشركات (IBS).
- الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG).
- الرسم على النشاط المهني (TAP).
- الرسم العقاري على البنايات المنجزة.

3- خدمة المرافقة

نظرا لاقتناعه بأن امتلاك فكرة مشروع وحدها لا تكفي للنجاح في إنشاء المؤسسة و ضمان استمرارها، بل يجب عليها أيضا أن تلبي حاجة حقيقية، اهتم الصندوق كذلك بالمرافقة باعتبارها مهمة أساسية له، تشمل المرافقة المقدمة من الصندوق المراحل التحضيرية لإنشاء المؤسسة و تستمر حتى بعد انطلاقها، كما تتضمن أنشطة الإعلام، ربط المقاولين بمختلف الشركاء خاصة البنوك و الإدارات الأخرى.

تتم المرافقة الشخصية للمقاول عبر مجموعة من المراحل تكمن في الإعلام و إعداد المشروع و تجهيز المؤسسة المستحدثة و تستمر كذلك بعد انطلاقها في النشاط على النحو التالي[1]:

- تتمثل المرحلة الأولى للمرافقة في مرحلة إعداد المشروع يقوم الصندوق خلالها بمساعدة المقاول على إنجاز الدراسة التقنية-الاقتصادية التي تتجلى في عرض المشروع، المنتج، السوق، وسائل الإنتاج، تمويل المشروع و ملفه المالي.

- بعد استكمال الدراسة التقنية-الاقتصادية تأتي مرحلة عرض المشروع على لجنة الانتقاء و الاعتماد التي تبث في مصداقيته، ففي حالة قبوله تبدأ المرحلة الثالثة من المرافقة، أما في حالة رفضه فيبلّغ البطال صاحب المشروع بالنقائص المسجلة في مشروعه حتى يتسنى له استدراكها و تقديم المشروع من جديد.

[1] **نشاطات و مهام**، مرجع سبق ذكر، ص 11.

- مرحلة تركيب المؤسسة، تسلم فيها شهادة القابلية مع التبليغ بالموافقة المبدئية في شأن منح السلفة غير المكافأة، و يتم الانخراط في صندوق الكفالة المشتركة بشكل إجباري.

- يودع بعدها البطال طلب القرض لدى البنك المخوّل له تمويل المشروع الذي ينبغي له أن لا يتجاوز ثلاثة (03) أشهر للفصل في طلبه، و في حالة قبوله تسلم شهادة القابلية في شأن الامتيازات الضريبية مع إصدار قرار نهائي خاص بمنح السلفة غير المكافأة، أما في حالة الرفض فيسلم للصندوق تقرير مفصل بأسباب ذلك.

- مرحلة ما بعد انطلاق المؤسسة و متابعتها يهدف الصندوق من خلالها إلى ضمان ديمومة المؤسسة و استمرارها، يتم فيها تكليف مستشار مرافق بمتابعة نشاطها لمدة ثلاث (03) سنوات عن طريق الاستشارة في مجال الضرائب و المحاسبة و تسيير الموارد البشرية، كما يوفر الصندوق أيضا فرصا للتكوين يستفيد منها المقاول بهدف تلقى مبادئ التسيير التي يحتاجها في تسييره اليومي للمؤسسة.

رابعا- حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

تمثل المعطيات التالية حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة منذ إنشائه و إلى غاية 31 ديسمبر 2009[1] :

- بلغ عدد الملفات المودعة لدى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة 101 75 ملفا.
- صادقت لجنة الانتقاء و الاعتماد على 149 49 ملف.
- بلغ عدد المشاريع التي وافقت عليها البنوك 100 20 مشروعا.
- أما عن عدد المشاريع التي تم إنشائها فعلا بدعم من الصندوق فبلغت 374 13 مشروع.

1- وضعية المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حسب قطاعات النشاط

يمثل الجدول الموالي توزيع المشاريع المنشأة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة على قطاعات النشاط الاقتصادي:

[1] منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

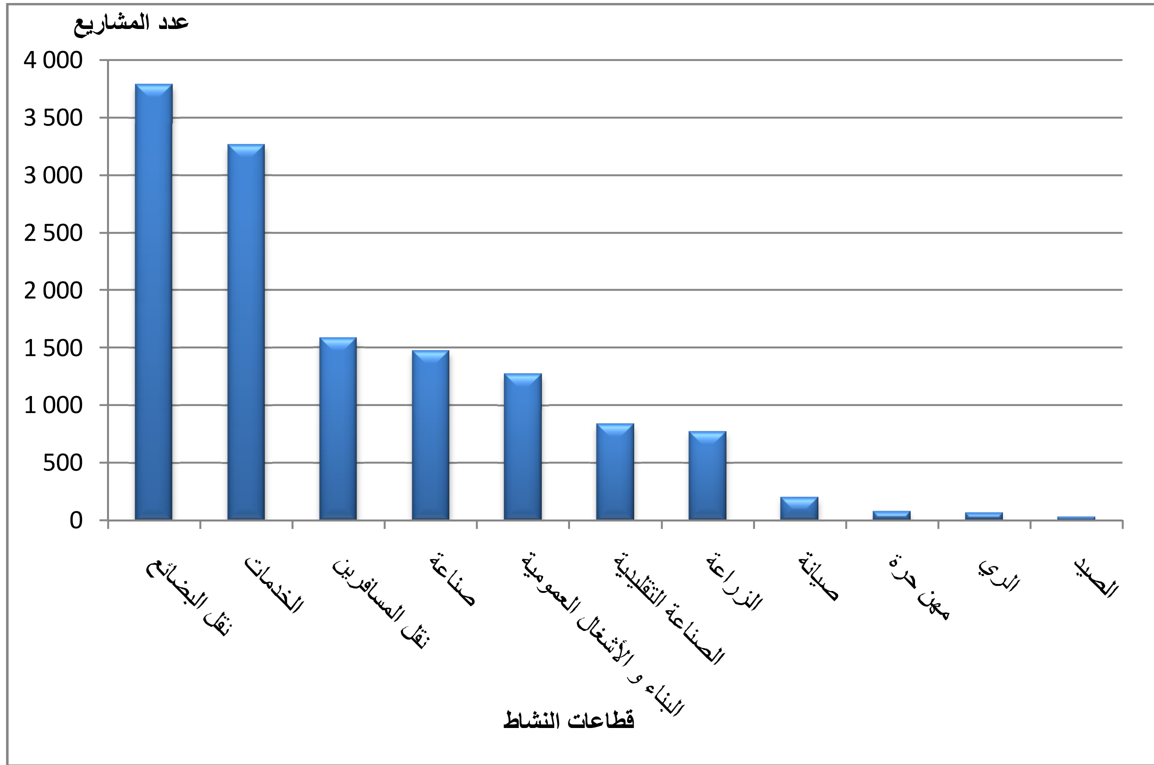
الجدول رقم (06): وضعية المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حسب قطاعات النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	عدد مناصب الشغل	قرض بدون فوائد ممنوح من الوكالة (10^6 دج)	قيمة المساهمة الشخصية (10^6 دج)	قيمة القرض البنكي الممنوح (10^6 دج)	القيمة الإجمالية للاستثمارات (10^6 دج)
الزراعة	772	2 070	398	173	1 304	1 875
الصناعة التقليدية	837	2 434	287	113	886	1 285
البناء و الأشغال العمومية	1 273	5 280	579	260	1 833	2 672
الري	67	283	52	30	175	257
صناعة	1 476	4 705	690	310	2 212	3 212
صيانة	201	532	79	32	248	359
مهن حرة	79	194	32	14	101	147
الصيد	30	73	9	4	30	43
الخدمات	3 266	8 800	1 466	645	4 701	6 813
نقل البضائع	3 788	6 698	1 602	644	4 972	7 219
نقل المسافرين	1 585	2 506	443	168	1 312	1 923
المجموع	**13 374**	**33 575**	**5 639**	**2 393**	**17 773**	**25 805**

المصدر: منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

و الشكل الموالي يوضح توزيع المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي:

الشكل رقم (03): توزيع المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حسب قطاعات النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق

فيما يتعلق بوضعية المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حسب قطاعات النشاط و كما هو موضح في الشكل السابق نلاحظ أن قطاعي نقل البضائع و الخدمات يحتلان الصدارة، حيث استحوذ الأول على 788 3 مشروع بقيمة إجمالية للاستثمارات تقدر بحوالي 219 7 مليون دينار جزائري، أما القطاع الثاني و المتمثل في قطاع الخدمات فبلغت حصته 266 3 مشروع بقيمة 813 6 مليون دينار جزائري، ليليهما كل من قطاعات نقل المسافرين بحوالي585 1 مشروع بقيمة إجمالية للاستثمارات بلغت 923 1 مليون دينار جزائري، و قطاع الصناعة بحوالي 476 1 مشروع بقيمة إجمالية للاستثمارات تقدر بمبلغ 212 3 مليون دينار جزائري.

و كما هو عليه الحال في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب نلاحظ تربع أنشطة نقل البضائع، الخدمات و نقل المسافرين على صدارة الترتيب مما يعكس جليا الاتجاهات العامة للمستثمرين التي تفضل النشاط في قطاع النقل سواء نقل البضائع أو نقل المسافرين بالإضافة إلى قطاع الخدمات على حساب الصناعة و الزراعة.

المطلب الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر « ANGEM »

يعتبر القرض المصغر أداة فعّالة في محاربة التهميش الاجتماعي الذي تعاني منه بعض فئات المجتمع، خاصة تلك الفئات غير المؤهلة للاستفادة من القروض البنكية، و ذلك نظراً لدوره المهم في تشجيع روح المقاولاتية، و تدعيم المبادرة الفردية، و نشر ثقافة الاعتماد على النفس في استحداث مناصب شغل ذاتية تتجسد في شكل أنشطة اقتصادية صغيرة تساهم في فك العزلة و إعادة الإدماج الاجتماعي و الاقتصادي لهذه الشريحة. و في إطار هذا المسعى قامت الدولة باستحداث الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

تبعا للتوصيات المقدمة خلال الملتقى الدولي المنعقد في ديسمبر 2002 حول موضوع " تجربة القرض المصغر في الجزائر" و طبقا لأحكام المادة 7 من المرسوم الرئاسي رقم 04-13 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004 المتعلق بجهاز القرض المصغر، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004[1]. الوكالة عبارة عن هيئة ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، و أوكلت مهمة المتابعة العملية لنشاطاتها إلى الوزير المكلف بالتشغيل.

أولا- مهام الوكالة

تتمثل المهمة الأساسية لهذه الوكالة في تسيير جهاز القرض المصغر الذي استحدث من أجل تقديم قروض مصغرة تمنح لفئات المواطنين بدون دخل أو ذوي الدخل الضعيف غير المستقر أو غير المنتظم، بشرط أن يكونوا ذوي مهارات لها علاقة بالنشاط المرتقب، و هو موجه كذلك إلى النساء الماكثات في البيت. و يكمن الهدف من وراء تقديم هذا النوع من القروض في تسهيل عملية الإدماج الاقتصادي و الاجتماعي لهذه الفئات من خلال مساعدتهم على استحداث أنشطتهم الاقتصادية الخاصة التي يمكن أن تأخذ شكل عمل منزلي، صناعات تقليدية، نشاطات حرفية و خدمية...الخ.

و بالإضافة إلى مهمة تسيير جهاز القرض المصغر، تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بالمهام التالية:

- دعم، نصح و مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- منح قروض بدون مكافأة.
- تبليغ المستفيدين أصحاب المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف الإعانات التي سيحظون بها.

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 06، الصادر في 25 جانفي سنة 2004، ص 8.

- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة و مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

ثانيا- أشكال الامتيازات المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر

تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بتقديم أشكال مختلفة من الإعانات تتمثل أهمها فيما يلي:

1- الامتيازات المالية

تسهر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على تقديم مساعدات مالية للمقاولين الراغبين في استحداث نشاطاتهم الخاصة، فبالإضافة إلى المساهمة الشخصية التي يجب تقديمها من طرف المقاول الراغب في الاستفادة من دعم الوكالة، تقوم هذه الأخيرة بتقديم سلفه بدون فائدة تختلف قيمتها باختلاف القيمة الإجمالية للمشروع، و كما تتدخل أيضا لمساعدته على تأمين قرض بنكي و لكن بشرط الانخراط في " صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة " التابع لها، و الذي يقوم بضمان القروض التي تمنحها البنوك و المؤسسات المالية المنخرطة فيه لفائدة المقاولين الذين تلقوا إشعار بإعانات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

أما عن قيمة كلفة السلفة التي يقدمها جهاز القرض المصغر للمقاولين فتبلغ:

- ما بين 50.000 دج و 400.000 دج لأجل شراء عتاد صغير و مواد أولية للانطلاق في العمل.
- 30.000 دج لأجل شراء مواد أولية قصد استحداث نشاط ما.

و تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على تسيير ثلاث صيغ للتمويل وفق الشكل التالي[1]:

أ- تمويل ثنائي يجمع بين المستفيد و الوكالة

تقوم الوكالة بتقديم سلفة مخصصة لشراء المواد الأولية لا تتعدى قيمتها الإجمالية 30.000 دج موزعة كالآتي:

- مساهمة الوكالة بقيمة 90% من قيمة السلفة و بدون فوائد.

[1] hppt:// www.angem.org.dz, Consulté le: 25/05/2011.

- مساهمة شخصية من المقاول بنسبة 10% من المبلغ الإجمالي للسلفة.

ب- تمويل ثنائي يجمع بين المستفيد و البنك

يتم اللجوء إلى هذه الصيغة في التمويل في حالة المشاريع التي تتراوح قيمتها ما بين 50.000 دج و 100.000 دج موزعة كالآتي:

- مساهمة من البنك بنسبة 95% أو 97% من قيمة المشروع بفوائد مخفضة بنسبة 80% إلى 90%.
- مساهمة من المستفيد بنسبة 3% أو 5% من القيمة الإجمالية للمشروع.

ج- تمويل ثلاثي يجمع بين كل من البنك، الوكالة و المستفيد

يتم الاعتماد على نمط التمويل الثلاثي في حالة المشاريع التي تتراوح قيمتها بين 100.000 دج و 400.000 دج موزعة كالآتي:

- مساهمة البنك بنسبة 70% من القيمة الإجمالية للمشروع بفوائد مخفضة بنسبة 80% إلى 90%.
- مساهمة الوكالة بنسبة 25% إلى 27% من القيمة الإجمالية للمشروع.
- مساهمة شخصية تتراوح قيمتها بين 3% و 5% من القيمة الإجمالية للمشروع.

2- خدمة المرافقة

كما أن خدمات الوكالة الوطنية لا تقتصر فقط على تقديم المساعدات المالية بل تشمل أيضا خدمات المرافقة و التوجيه من خلال إنجاز الدراسة التقنية و الاقتصادية للمشروع، التكوين في المجال المالي و التسييري، بالإضافة إلى إمكانية المشاركة في الصالونات و المعارض مما يزيد من فرص المقاولين في اكتساب الخبرة و الاندماج في العديد من الشبكات.

و مما يميز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر عن غيرها من الأجهزة الأخرى توفيرها لخلايا مرافقة على مستوى الدوائر مما يقرب الوكالة بشكل كبير من المقاول، و يضمن له إمكانية الاستعلام و إيداع ملفاته و متابعتها.

ثالثا- حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

من خلال عرض حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر يمكننا استخلاص المؤشرات التالية:

لقد قامت الوكالة منذ إنشائها و إلى غاية نهاية سنة 2009 بتمويل 614 145 مشروع بقيمة إجمالية تقارب 472 4 مليون دينار جزائري.

1- حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر موزعة حسب قطاعات النشاط

تسعى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر إلى تقديم قروض مصغرة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي مما يعكسه جليا الجدول التالي:

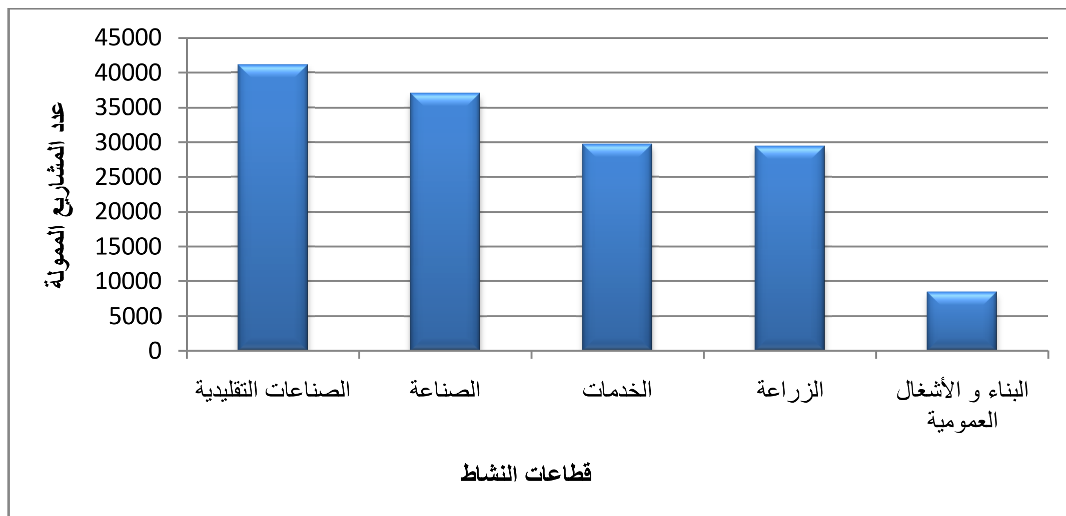
الجدول رقم (07): حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر موزعة حسب قطاعات النشاط

قطاعات النشاط	عدد المشاريع الممولة	قيمة المشاريع 10^6 دج	النسبة %
الزراعة	29 409	846	20
الصناعة	37 008	1 051	25
البناء و الأشغال العمومية	8 465	314	6
الخدمات	29 693	1 098	20
الصناعات التقليدية	41 039	1 163	28
المجموع	**145 614**	**4 472**	**100**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص 39.

و يمكن الاستعانة بالشكل التالي لتوضيح توزيع حصيلة الوكالة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي:

الشكل رقم (04): توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب قطاعات النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق

نلاحظ من خلال الجدول أن قطاع الصناعات التقليدية يأتي في المرتبة الأولى حيث بلغ عدد المشاريع الممولة في هذا القطاع 039 41 مشروعا أي ما يعادل نسبة 28% من مجموع 614 145 مشروع ممول من طرف الوكالة، بقيمة إجمالية بلغت حوالي 163 1 مليون دينار جزائري، مما يعكس جليا أهداف الوكالة التي تسعى لترقية النشاطات الحرفية و الصناعات التقليدية خاصة أنها لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة مما يتماشى مع إمكانيات الوكالة.

2- حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر موزعة حسب الجنس

يبيّن الجدول التالي عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة موزعة حسب جنس المستفيد كالآتي:

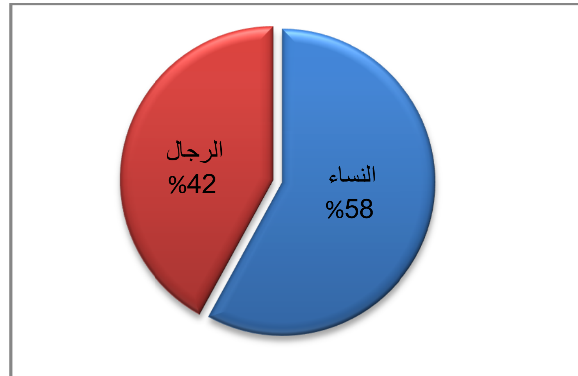
الجدول رقم (08): حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر موزعة حسب جنس المستفيد

الجنس	عدد المشاريع الممولة	النسبة %
النساء	84 876	58
الرجال	60 738	42
المجموع	**145 614**	**100**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص 39.

و الشكل الموالي يوضح توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب جنس المستفيد

الشكل رقم (05): توزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب جنس المستفيد



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق

كما يبدو جليا من خلال الشكل أن حصة النساء من المشاريع الممولة من طرف الوكالة تعادل نسبة 58% من إجمالي القروض المقدمة من طرف الوكالة، لتفوق بذلك حصة الرجال التي تمثل نسبة 42%

من إجمالي المشاريع الممولة، و يمكن تفسير ذلك باستهداف الوكالة لشريحة النساء الماكثات في البيت كخطوة سباقة منها تهدف من خلالها إلى مساعدة هذه الشريحة على العمل الذاتي الذي يأخذ في كثير من الأحيان شكل عمل منزلي سواء في المناطق الحضرية أو الريفية، مما يساعد على تحسين مستوى معيشة هذه الفئة و على إدماجها في النشاط الاقتصادي.

المبحث الرابع: صناديق ضمان القروض الموجهّة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لقد قامت الدولة باستحداث مجموعة من الآليات الكفيلة بالمساهمة في حل إشكالية الحصول على التمويل الضروري لإنشاء أو توسيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي يعود مردها أساسا إلى تشدد البنوك في منح القروض لصالح هذا النوع من الاستثمارات ذات المعدل المرتفع للأخطار خاصة في حالة الإنشاء، و تجسدت هذه الآليات في إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذلك صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الأول: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة « FGAR »

بهدف تسهيل عملية الاقتراض لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء فيما يتعلق بالإنشاء أو التوسيع، و طبقا لأحكام المادة 14 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، قامت الدولة بإنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر سنة 2002[1]، الصندوق عبارة عن مؤسسة عمومية موضوعة تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي.

يعتبر هذا الصندوق آلية تسمح بتسهيل عملية الوصول إلى التمويل اللازم لإنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا تطويرها، و هو بذلك يشكل إحدى الأدوات المالية التي تسعى لخلق مناخ ملائم لتطوير المقاولاتية في الجزائر.

و لأن إشكاليات التمويل التي تواجه المقاولين الراغبين في إنشاء مؤسساتهم الخاصة أو توسيعها، ناتجة أساسا عن ضعف القدرات المالية و المساهمات الشخصية للمقاول في حد ذاته، و عدم توفر أو كفاية الضمانات العينية اللازمة التي تفرضها البنوك من أجل منح القروض، فإن الصندوق يسعى لإيجاد حلول فعّالة لهذا الإشكال و ذلك بلعب دور الوسيط بين المقاول و البنك الذي يشاركه في تقاسم

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 74، الصادر في 13 نوفمبر سنة 2002، ص 13.

الخطر من خلال تقديم ضمانات مالية لهذا الأخير، و تقدم هذه الضمانات التي تعتبر " ضمان دولة "[1] بعد دراسة دقيقة تسمح بالتأكد من الجدوى الاقتصادية للمشروع المقدم من طرف المقاول.

كما تجدر الإشارة أيضا إلى أن الصندوق يلتزم بالعمل في إطار تطبيق البرامج الموجهة لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تطلقها الهيئات الدولية، و في هذا الصدد يقوم صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتسيير الغلاف المالي الذي خصّص من الاتحاد الأوربي سنة 2005 في إطار برنامج الشراكة الأورومتوسطية لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بقيمة 15 مليون أورو وضعت تحت تصرف الصندوق من خلال الوزارة الوصية.

أما عن المؤسسات المؤهلة للاستفادة من ضمانات الصندوق فهي تتمثل في كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنتج سلع و خدمات، حيث تعطى الأولوية إلى المؤسسات التي تعرض مشاريع تتجاوب مع هذه المعايير:

- المؤسسات التي تساهم في الإنتاج، أو التي تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر.
- المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات أو في رفع الصادرات.
- المشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة أو تسمح بخلق مناصب الشغل.
- المشاريع التي تساهم في تطوير المناطق الجهوية للبلاد.
- المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجية الحديثة.

و يكون تدخل صندوق ضمان القروض لتغطية مخاطر القرض من خلال تقديمه نسبة ضمان تتراوح ما بين 10% و 80% من القرض البنكي و تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض و درجة المخاطرة، أما عن المبلغ الأدنى للضمان فيبلغ أربع 4 ملايين دينار و المبلغ الأقصى يساوي 25 مليون دينار مع العلم أن تحديد مبلغ الضمان لا يعني تحديد مبلغ القروض و لا كلفة المشروع[2].

1. حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

سنقوم فيما يلي بعرض حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المشاريع في النشأة و التوسع، و من ثم سيتم توزيع حصيلة الصندوق حسب قطاعات النشاط.

[1] Le fond de garantie des crédits aux PME, **Le Garant,** Bulletin d'information édité par le fond de garantie des crédits aux PME-FGAR, Alger, N° 1, Avril 2011, P. 16.
[2] hppt:// www.fgar.dz, consulté le : 12/05/2011.

أ. حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب المشاريع في النشأة أو التوسع

لقد قام صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة منذ انطلاقه في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس سنة 2004 و إلى غاية 31 ديسمبر سنة 2009، بضمان 385 مشروع استثمار، منها 166 ضمان موجه لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة، و 219 ضمان موجه لتوسيع مؤسسات صغيرة و متوسطة، و بلغت قيمة الضمانات الممنوحة لكل منهما على التوالي 116 3 و 756 6 مليون دينار جزائري، و نلاحظ من هذا التوزيع أن غالبية مشاريع الاستثمار المضمونة ذات طبيعة توسعية حيث مثّلت نسبة 56.88% من إجمالي المشاريع المضمونة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، في حين أن نسبة الضمانات الممنوحة للمقاولين من أجل إنشاء مؤسسات جديدة لا تتعدى 43.11% من مجموع الضمانات الممنوحة.

و الجدول الموالي يمثل حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب المشاريع في النشأة أو التوسع بشيء من التفصيل:

الجدول رقم (09): حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب المشاريع في النشأة أو التوسع

طبيعة الضمان	النشأة	التوسع	المجموع
عدد الضمانات الممنوحة	166	219	385
الكلفة الإجمالية للمشاريع 10^6 (دج)	18 355	27 319	45 674
قيمة القروض المطلوبة 10^6 (دج)	9 748	16 262	26 010
المعدل المتوسط للتمويل المطلوب	%53	%60	%57
قيمة الضمانات الممنوحة 10^6 (دج)	3 116	6 756	9 872
المعدل المتوسط للضمان الممنوح	%32	%42	%38
القيمة المتوسطة للضمان 10^6 (دج)	19	31	26
عدد مناصب الشغل التي ستنشأ	4 838	17 566	22 404
استثمار حسب الشغل (دج)	3 793 970	1 555 231	2 038 672
القرض حسب الشغل (دج)	2 014 854	925 755	1 160 939
الضمان حسب الشغل (دج)	644 097	384 598	440 635

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص 42.

ب. حصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب قطاعات النشاط

لقد بلغت القيمة الإجمالية للضمانات الممنوحة من صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 872 9 مليون دينار جزائري، مما ساهم في استحداث 404 22 منصب شغل في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، و الجدول التالي يوضح الوضعية العامة لحصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب قطاعات النشاط:

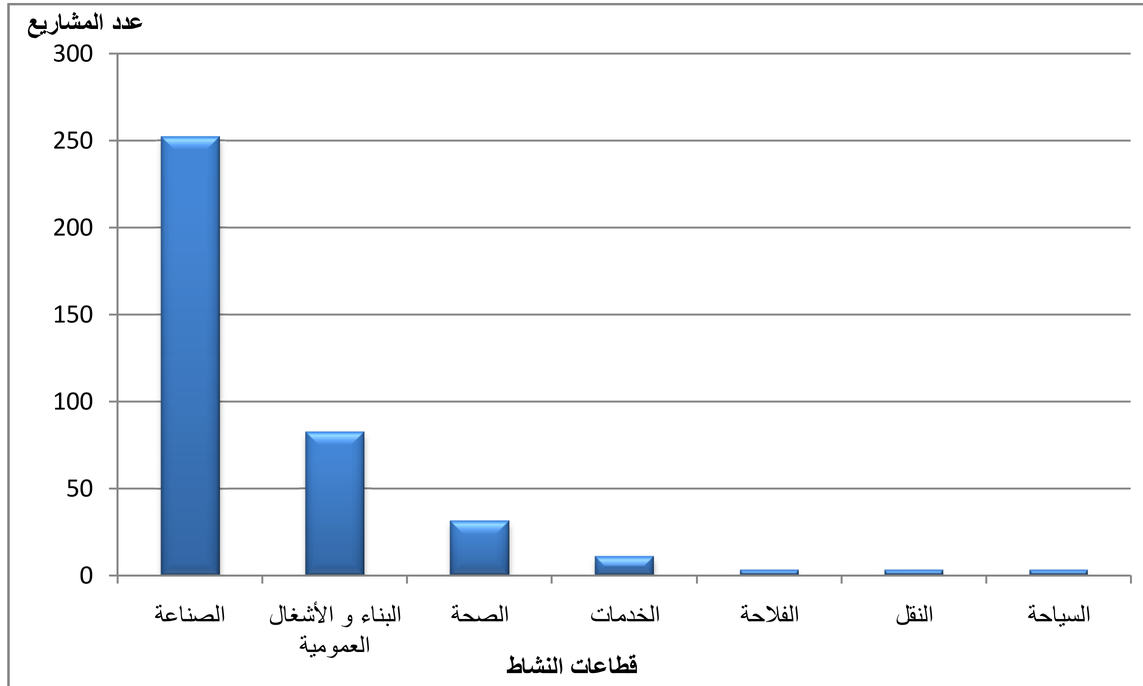
الجدول رقم (10): حصيلة صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب قطاعات النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	قيمة الضمانات 10^6 (دج)	%	عدد مناصب الشغل	%
الصناعة	252	65	6 987	71	15 626	70
البناء و الأشغال العمومية	82	21	1 610	16	3 978	18
الفلاحة	3	1	59	1	254	1
الخدمات	11	3	181	2	584	3
النقل	3	1	25	0	124	1
الصحة	31	8	893	9	1 666	7
السياحة	3	1	117	1	172	1
المجموع	**385**	**100**	**9 872**	**100**	**22 404**	**100**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص 44.

كما يمكن أيضا تمثيل بيانات الجدول في الشكل التالي:

الشكل رقم (06): توزيع الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاعات النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول

نلاحظ من الشكل أعلاه بأن قطاع الصناعة يحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع المستفيدة من ضمان الصندوق، و ذلك بنسبة 65% من مجموع المشاريع أي ما يعادل 252 مشروع، حيث بلغت قيمة الضمانات الممنوحة لمؤسسات هذا القطاع 987 6 مليون دينار جزائري، و بلغ عدد مناصب الشغل المقامة في القطاع ذاته 626 15 منصب عمل.

المطلب الثاني: صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة «CGCI-PME »

صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو هيئة ضمان شكلها القانوني شركة ذات أسهم، تم إنشائها سنة 2004[1] بمبادرة من السلطات العمومية لتغطية مخاطر عدم تسديد قروض الاستثمار التي تتحملها البنوك و المؤسسات المالية من أجل تمويل مشاريع استثمارية لإنشاء أو تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

حيث يقوم الصندوق بتقديم الضمانات الكفيلة بتسديد القروض البنكية التي يستفيد منها المقاولون، و لا يمكن أن يتجاوز مستوى القروض القابلة للضمان 50 مليون دينار جزائري، و تتمثل المخاطر

[1] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 27، المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 14 أفريل سنة 2004، الصادر في 28 أفريل سنة 2004، ص 30.

المغطاة من طرف صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أخطار عدم تسديد القروض الممنوحة، و أخطار التسوية أو التصفية القضائية للمقترض. أما عن مستوى تغطية الدين غير المدفوع فيبلغ 80% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة قيد الإنشاء، و 60% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة بهدف توسيع نشاطها، تطويرها أو تجديد تجهيزاتها، و مقابل الضمان الذي يمنحه إياه الصندوق، يجب على المقاول أن يدفع لهذا الأخير علاوة بنسبة 0.5% من القرض المضمون المتبقي[1].

1. حصيلة الصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب قطاعات النشاط

لقد منح الصندوق منذ جويلية 2006 تاريخ انطلاقه في النشاط و إلى غاية 31 ديسمبر 2009، 461 ضمان مالي إلى هيئات القرض المساهمة، و تمثل هذه الضمانات في مجموعها مبلغ 732 5 مليون دينار جزائري حيث تغطي مجموع القروض الممنوحة من طرف البنوك الشريكة المقدرة بمبلغ 377 11 مليون دينار جزائري، مما سمح بإنشاء 110 4 منصب شغل في مختلف قطاعات النشاط. و تتوزع حصيلته على قطاعات النشاط على النحو الموضح في الجدول الموالي:

جدول رقم (11): حصيلة صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة موزعة حسب قطاعات النشاط

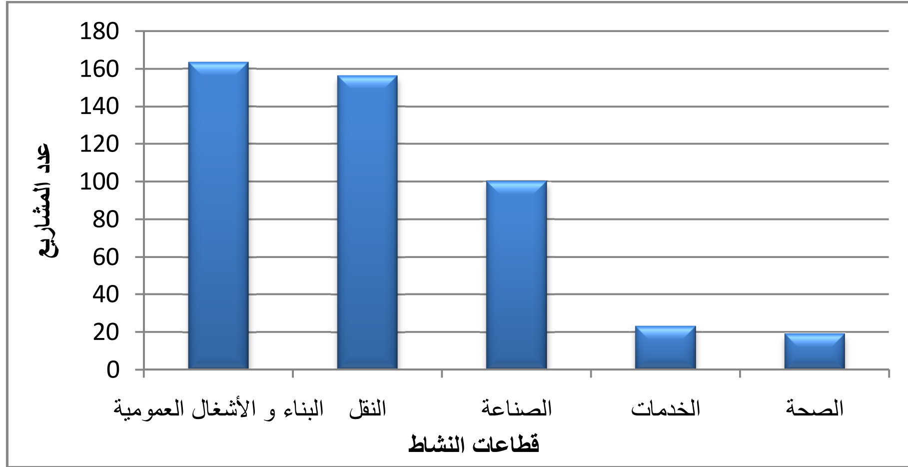
قطاعات النشاط	عدد الضمانات الممنوحة	%	قيمة القروض المضمونة 10^6 دج	%	قيمة الضمانات الممنوحة 10^6 دج	%	عدد مناصب الشغل المنشأة	%
البناء و الأشغال العمومية	163	35	4 338	38	1 963	34	2 120	52
النقل	156	34	1 655	15	982	17	468	11
الصناعة	100	22	4 327	38	2 189	38	1 201	29
الصحة	19	4	795	7	417	7	192	5
الخدمات	23	5	261	2	181	3	129	3
المجموع	**461**	**100**	**11 377**	**100**	**5 732**	**100**	**4 110**	**100**

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص ص 47-49.

[1] المرجع السابق، المواد 4، 13، 15، ص 31.

كما يمكن الاستعانة بالشكل الموالي لتوضيح عدد الضمانات الممنوحة من طرف الصندوق في مختلف فروع النشاط الاقتصادي:

الشكل رقم (07): توزيع الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب قطاعات النشاط



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق

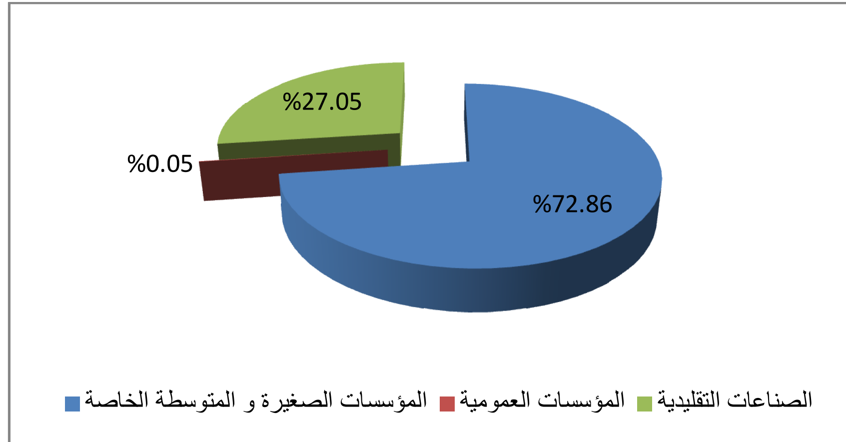
و كما يبدو من خلال الشكل أعلاه أن القطاعات المهيمنة على إجمالي الضمانات الممنوحة من طرف الصندوق تتمثل في قطاع البناء و الأشغال العمومية الذي يحتل الصدارة باستحواذه على 163 ضمان أي نسبة 35% من إجمالي الضمانات الممنوحة من طرف الصندوق، حيث بلغت قيمة الضمانات الممنوحة للمؤسسات التي تنشط في هذا القطاع حوالي 963 1 مليون دينار جزائري، مما سمح بتوفير 120 2 منصب شغل. يليه قطاع النقل الذي استحوذ على 156 ضمان أي ما يعادل نسبة 34% من إجمالي الضمانات الممنوحة، و بلغت قيمة الضمانات الممنوحة للمؤسسات الناشطة في هذا القطاع 982 مليون دينار جزائري، و عدد مناصب الشغل المستحدثة بلغ 468 منصب شغل

و كحصيلة لمختلف الجهود المبذولة من طرف الدولة و التي نلمسها من خلال مختلف التدابير و أجهزة دعم المقاولاتية التي تم التطرق إليها من خلال هذا الفصل بلغ تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة ككل و ذلك بحلول نهاية سنة 2009[1] حوالي 398 455 مؤسسة خاصة أي ما يمثل نسبة 72.85% من مجموع 069 625 مؤسسة تابعة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية الذي يضم كذلك الصناعات التقليدية بأكثر من 080 169 حرفي مسجل لدى غرف

[1] وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، الجزائر، العدد 16، 2009، ص ص 7-15.

الصناعة التقليدية و الحرف (CAM)، و المؤسسات العمومية بحوالي 591 مؤسسة عمومية. على النحو الموضح في الشكل التالي:

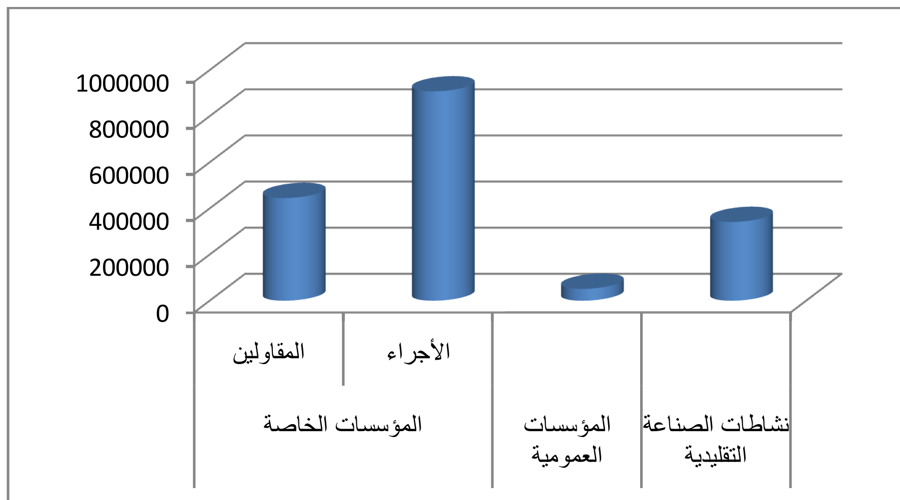
الشكل رقم (08): مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية



المصدر: من إعداد الطالبة

و لقد بلغ عدد مناصب الشغل المصرح بها في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية 964 756 1 منصب عمل، حيث ساهمت المؤسسات الخاصة في استحداث حوالي 444 363 1 منصب عمل، تتوزع بين 398 455 مقاول و 046 908 أجير. و ساهمت الصناعات التقليدية باستحداث 885 341 منصب شغل. أما فيما يتعلق بالمؤسسات العمومية التابعة للقطاع فهي توظف حوالي 635 51 عامل. كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (09): مناصب الشغل المصرح بها

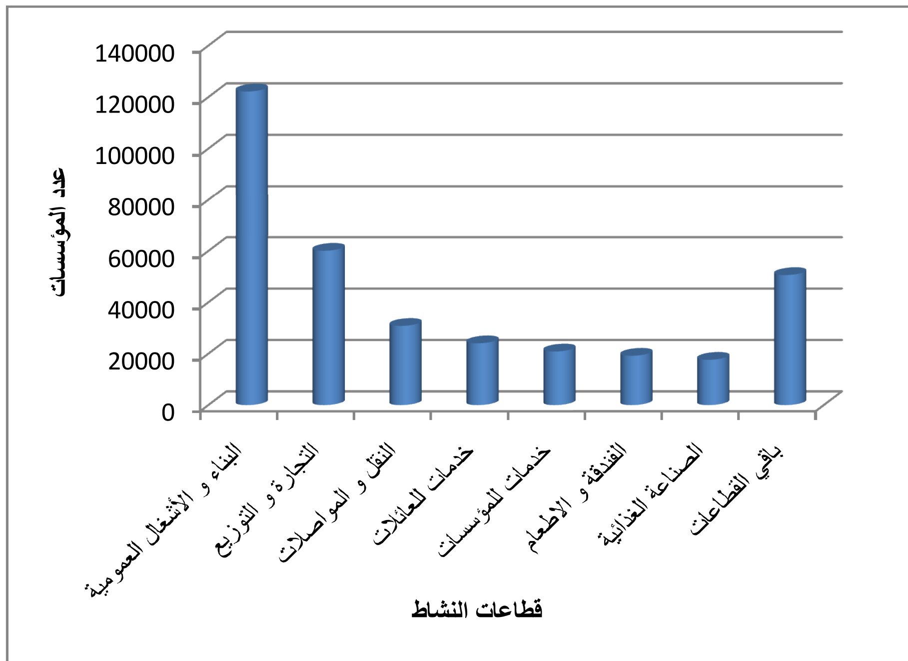


المصدر: من إعداد الطالبة

و للإشارة فقط تتوزع المؤسسات الخاصة حسب فئتين أشخاص معنويين بحوالي 902 345 مؤسسة، و أشخاص طبيعيين أو مهن حرّة بحوالي 496 104 مؤسسة.

فيما يتعلق بتوزيع المؤسسات الخاصة (الأشخاص المعنوية) حسب قطاعات النشاط المهيمنة فتنشط منها حوالي 238 122 مؤسسة منها في قطاع البناء و الأشغال العمومية، 138 60 مؤسسة في قطاع التجارة و التوزيع، 871 30 مؤسسة في قطاع النقل و المواصلات، 108 24 مؤسسة في مجال خدمات العائلات، 282 19 في مجال الفندقة و الإطعام، 908 20 مؤسسة في مجال خدمات المؤسسات، 679 17 مؤسسة في مجال صناعة المنتجات الغذائية. على النحو الموضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (10): توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص المعنوية حسب قطاعات النشاط المهيمنة

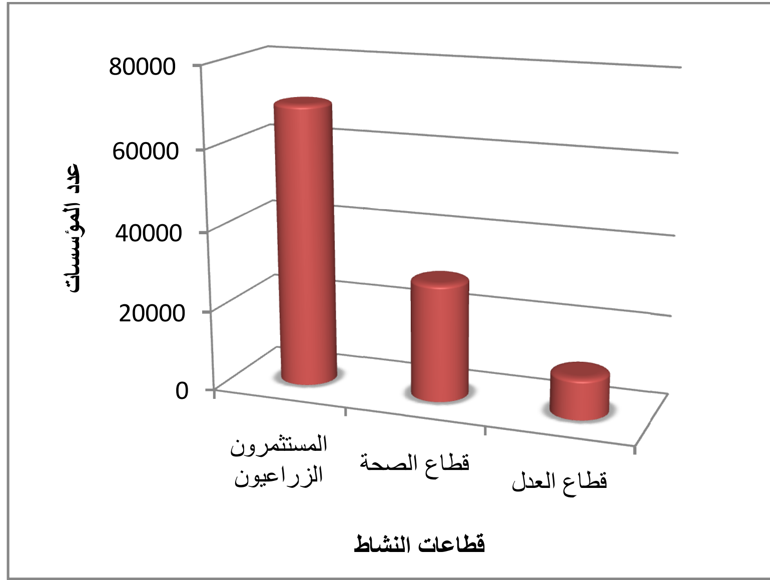


المصدر: من إعداد الطالبة

وتعكس هذه الأرقام حركية ملحوظة في قطاع البناء و الأشغال العمومية مما يعتبر أمرا إيجابيا كفيل بتقوية البنية التحتية الضرورية للازدهار الاقتصادي، و بالمقابل تنقل لنا المعطيات ذاتها ضعف قطاع صناعة المنتجات الغذائية في الجزائر و الذي يتماشى مع ضعف قطاع الصناعة ككل مما يتطلب تكثيف الجهود و محاولة إيجاد آليات تسمح بتنمية هذا القطاع.

أما عن توزيع المؤسسات الخاصة (الأشخاص الطبيعيين) حسب قطاعات النشاط الاقتصادي فتنشط منها 301 29 مؤسسة في قطاع الصحة، 125 10 مؤسسة في قطاع العدل، 070 70 مؤسسة كمستثمرين زراعيين، على النحو الموضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (11): توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاط المهيمنة



المصدر: من إعداد الطالب

خلاصة الفصل

لقد سمح التوجه الاقتصادي الجديد الذي تبنته الجزائر منذ بداية التسعينات و المتمثل في الاعتماد على نظام اقتصاد السوق بفتح المجال واسعا أمام المقاولاتية، حيث قامت السلطات و كخطوة أولى منها باتخاذ مجموعة من التدابير سعت من ورائها إلى إعادة التوازن لمؤشرات الاقتصاد الكلي، و من ثم عملت على إرساء المبادئ الأساسية لاقتصاد السوق كتحرير الأسعار، حرية المنافسة، إنهاء الاحتكار الذي كانت تمارسه المؤسسات العمومية على الأسواق و خصخصة عدد كبير منها، تحرير التجارة الخارجية...الخ.

ناهيك عن إصدار مجموعة من القوانين الضرورية لتوفير الإطار التشريعي المناسب لترقية و تدعيم الأنشطة المقاولاتية و من بين أهم ما تضمنته الإقرار بحرية الاستثمار، التخفيف من ثقل الإجراءات البيروقراطية التي يواجهها المقاول عند إنشاء مؤسسته و كذلك تسهيل عملية الحصول على التمويل الضروري لذلك.

و لأن المقاول لا يستطيع في الكثير من الأحيان إنشاء مؤسسته بمفرده نظرا لما تتطلبه العملية من إمكانيات متنوعة (مادية، مالية، البشرية...الخ) تم إنشاء أجهزة دعم المقاولاتية التي تتمثل مهمتها في مساعدة المقاول على إنشاء مؤسسته الخاصة، و تأتي على رأس هذه الأجهزة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي أنشأت سنة 1996 و التي جاءت في مرحلة حساسة من تاريخ الجزائر تميزت بارتفاع محسوس في معدلات البطالة خاصة مع شروع الجزائر في خصخصة مؤسساتها العمومية العاجزة عن الاستمرار.

و بعد نجاح تجربة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تم استحداث جهاز دعم استحداث نشاطات البطالين الذين تتراوح أعمارهم بين 35 و 50 سنة و ذلك على مستوى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، كما تم أيضا استحداث مؤسسات تدعيم القرض المصغر نجد على رأسها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

بالإضافة إلى تطبيق أحدث التقنيات المعتمدة في مجال ترقية المقاولاتية و المتمثلة في استحداث مؤسسات تعمل على ضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك قصد التخفيف من مشاكل التمويل، كما تم أيضا استحداث مؤسسات مختصة في تقديم خدمات المرافقة للمقاولين و التي تتمثل في مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية

تمهيد

بالرغم من كل الإصلاحات و التدابير المتخذة في سبيل النهوض بالمقاولاتية في الجزائر إلا أن النتائج المحققة في هذا المجال لم ترق بعد إلى مستوى التطلعات المنتظرة منها خاصة في ظل الإمكانيات المالية، البشرية و المادية الكبيرة التي تزخر بها بلادنا، و التي تخولها للارتقاء إلى مصف البلدان الرائدة إقليميا في هذا المجال، مما يستدعي تضافر مختلف الجهود من أجل البحث عن السبل الكفيلة بدفع عجلة إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر، و في هذا الإطار تم من خلال هذا الفصل انجاز دراسة ميدانية حاولنا من خلالها دراسة تأثير بعض العوامل على المقاولاتية و دورها في تشجيع المقاول على إنشاء مؤسسته الجديدة.

لقد تمت الاستعانة في الدراسة الميدانية باستبيان أُعّد خصيصا لهذا الغرض وفق عدّة خطوات متسلسلة، فبعد تحديد أهدافه و مختلف محاوره، تمت صياغة قائمة أسئلته و ذلك بالاعتماد على نمط الأسئلة المغلقة التي وقع عليها الاختيار بسبب الدقة الكبيرة التي تميز أجوبتها، و بعد الانتهاء من صياغة الاستبيان تم توزيعه على عينة من المقاولين، عينة اقتصرت على مجموعة محدودة من المقاولين الذين قاموا بإنشاء مؤسساتهم الخاصة و ذلك بسبب اتساع حجم المجتمع الكلي و صعوبة الوصول إلى كافة مفرداته، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف هذه العملية، و في الأخير و بعد استرجاع نسخ الاستبيان و ترميزه، قمنا بإجراء التحليل الإحصائي لبياناته و الذي يشمل التحليل الوصفي و التحليل الاستدلالي و ذلك باستخدام البرنامج الإحصائي « **SPSS 16** ».

و للتفصيل أكثر في مختلف هذه النقاط تم تقسيم الفصل الثالث على النحو التالي:

المبحث الأول: منهجية الدراسة الميدانية

المبحث الثاني: التحليل الإحصائي لبيانات الاستبيان

المبحث الأول: منهجية الدراسة الميدانية

لقد تم الاعتماد خلال الدراسة الميدانية على الاستبيان باعتباره إحدى وسائل البحث العلمي التي تخول للباحث الحصول على المعلومات الضرورية للإجابة على تساؤلات بحثه، و اختبار صحة فرضياته، و لهذا السبب سنقوم فيما يلي بإلقاء لمحة وجيزة عن الاستبيان و أسس صياغته الصحيحة، و من ثم سنتطرق إلى أهداف الاستبيان المعتمد في البحث و كيفية جمع بياناته.

المطلب الأول: الاستبيان و أسس صياغته

يعتبر الاستبيان من بين أهم الأدوات المستعملة في جمع البيانات و المعلومات المتعلقة بموضوع بحث محدد، و يعرّف بأنه عبارة عن مجموعة من الأسئلة المكتوبة التي تعد بقصد الحصول على معلومات أو آراء المبحوثين حول ظاهرة أو موقف معين[1].

و من أهم خصائص الاستبيان التي تميزه عن طرق جمع المعلومات الأخرى أنه يوفر الكثير من الجهد و الوقت على الباحث، حيث يمكنه الحصول على المعلومات بواسطة تعبئة الاستبيان خلال المقابلة الشخصية التي تجمعه بالمستجيب، و يمكنه أيضا إرساله بواسطة البريد، أو تعبئته بواسطة الهاتف، أو حتى إرساله و تعبئته عن طريق الكمبيوتر.

أولا- صياغة قائمة الأسئلة

يتطلب إعداد قائمة الأسئلة مهارة و خبرة كبيرتين و إتباع قواعد معينة في صياغة الأسئلة حتى يتسنى للباحث الحصول من خلالها على معلومات دقيقة و موضوعية، و تمر قائمة الأسئلة بعدّة خطوات أساسية يجب على الباحث الإلمام بها، تتمثل أهمها فيما يلي[2]:

1- تحديد البيانات المطلوب جمعها، و يتم ذلك عن طريق ترجمة أهداف البحث إلى أسئلة معينة يقوم المستجيب بالإجابة عليها، و في الوقت نفسه حث المستجيب على التعاون مع الباحث و إعطاء البيانات الصادقة و الدقيقة و التفصيلية وفقا للغرض من الدراسة.

2- تحديد نوع الأسئلة التي سيتم وضعها في الاستبيان، و هنا يمكن للباحث الاعتماد على نمطين من الأسئلة و هما الأسئلة المفتوحة أو الأسئلة المغلقة كما يمكنه أيضا الاعتماد على كلاهما معاً في نفس الوقت، و يتميز كل نمط من هذه الأسئلة بمجموعة خصائص سنتطرق إليها فيما يلي:

---

[1] محمد عبيدات، محمد أبو نصّار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي**، دار وائل للنشر، عمان، 1999، ص 63.

[2] محسن أحمد الخضيري، **الأسس العلمية لكتابة رسائل الماجستير و الدكتوراه**، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1992، ص ص 82-84.

➢ **الأسئلة المفتوحة**

و هي الأسئلة التي تترك للمستجيب حرية الإجابة عليها بلغته و أسلوبه الخاص دون أن يحدد له الباحث الإجابات المحتملة للسؤال، و يشجع هذا النوع من الأسئلة المستجيب على التعبير عن آرائه و تفكيره و معتقداته.

➢ **الأسئلة المغلقة**

في حالة الاعتماد على هذا النمط من الأسئلة يقوم الباحث بتحديد الإجابات المحتملة أو البديلة التي يمكن أن يدلي بها المستجيب، حيث يمكن له اختيار واحدة من هذه الإجابات أو حتى اختيار أكثر من إجابة في نفس الوقت رداً على السؤال، و تتمثل أفضل أنواع الأسئلة المغلقة في تلك الأسئلة التي يمكن الإجابة عليها بـــ " نعم " أو " لا " أو بالاختيار بين عدد محدود من البدائل، و يتميز هذا النوع من الأسئلة بسهولة ترميز، تسجيل و تبويب الإجابات المتحصل عليها.

3- صياغة الأسئلة بطريقة واضحة و سهلة تتفق مع خصائص المستجيب و درجة تعلمه و سنه، و مراعاة سهولة الكلمات و الألفاظ، و تحديد التعاريف و المصطلحات المستخدمة في قائمة الأسئلة حيث لا تترك أي شك أو تضارب في فهم معناها، و عدم احتوائها على أسئلة محرجة تتضمن بيانات شخصية لا يرغب المستجيب في ذكرها، و بصفة عامة يجب مراعاة العناصر التالية عند إعداد أسئلة الاستبيان:

- أن لا تشمل قائمة الأسئلة على أي سؤال غير ضروري أو صياغة أسئلة تتضمن بيانات تفصيلية لا يحتاج إليها الباحث.
- أن تتم تجزئة الأسئلة التي تحتوي على أكثر من عنصر واحد حيث يتم وضع سؤال لكل عنصر.
- أن يتأكد الباحث من توفر البيانات المطلوبة لدى المستجوبين.

4- تحديد و ترتيب تسلسل الأسئلة و وضعها في الشكل النهائي بالقائمة، و تبدأ القائمة عادة بمقدمة موجزة تعطي بعض المعلومات عن الهدف من البحث و الغرض من جمع البيانات بطريقة تثير اهتمام المستجيب و تحثه على التعاون مع الباحث بالإجابة على الأسئلة، و يتم ترتيب الأسئلة في القائمة بالاسترشاد بالمبادئ التالية:

- البدء بأسئلة تثير اهتمام المستجيب و تحفزه على التعاون مع الباحث، و يجب أن تكون هذه الأسئلة واضحة و بسيطة و سهلة لاكتساب المستجيب الثقة في قدرته على الإجابة عليها و على باقي أسئلة الاستبيان.

- البدء بالأسئلة السهلة، و التدرج منها إلى الأسئلة الصعبة، فالأكثر صعوبة، مع ملاحظة أن توضع الأسئلة الشخصية و التي تتضمن الإجابة عليها الإدلاء ببيانات خاصة في نهاية القائمة.
- مراعاة التدرج المنطقي في ترتيب و تدرج الأسئلة التي توضع في القائمة بحيث يكون هناك ترابط وتناسق بين السؤال و الذي يليه.

5- تحكيم الاستبيان من طرف ذوي الخبرة في ذلك و المختصّين بموضوع دراسته[1].

6- إجراء اختبار تجريبي على الاستبيان عن طريق عرضه على عدد محدد من أفراد الدراسة قبل اعتماده بالشكل النهائي، حيث يطلب منهم التعليق عليه و بيان الأسئلة الغامضة أو غير المفهومة إن وجدت و مدى تغطية الاستبيان لموضوع البحث و اقتراح أسئلة إضافية ضرورية لغايات الدراسة و لم ترد ضمن الاستبيان. و من ثم تعديله بناء على الاقتراحات السابقة و إصداره بالشكل النهائي تمهيدا لتوزيعه على عينة الدراسة[2].

ثانيا- مزايا و عيوب الاستبيان

بالرغم من احتوائه على عدد من العيوب إلا أن الاستبيان يعتبر من أهم أدوات جمع البيانات و أكثرها شيوعا، و يمكن تلخيص أهم مزاياه في النقاط التالية[3]:

1- تمكّن أداة الاستبيان الباحثين من الحصول على بيانات و معلومات من و عن أفراد و مفردات يتباعدون و تتباعد جغرافيا بأقصر وقت مقارنة مع الأدوات الأخرى.

2- يعد الاستبيان من أقل أدوات جمع البيانات و المعلومات تكلفة سواء أكان ذلك بالجهد المبذول من قبل الباحث أم كان ذلك بالمال المبذول لذلك.

3- يوفر الاستبيان وقتا كافيا للمستجيب أو المتعاون مع الباحث للتفكير في إجاباته مما يقلل من شدة الضغط عليه و يدفعه إلى التدقيق فيما يدونه من بيانات و معلومات.

أما عن عيوبه فتتمثل فيما يلي:

1- قد لا تعود للباحث جميع نسخ استبيانه، مما يقلل من تمثيل العينة لمجتمع البحث.

---

[1] عبد الرحمن بن عبد الله الواصل، **البحث العلمي**، 1999، ص 57، انظر الموقع:
http://lambda.zshare.net/download/8e9059bd4474380daf3dc45d53c59aa9/1194213407/1105013/08.doc

[2] محمد عبيدات، محمد أبو نصّار، عقلة مبيضين، مرجع سبق ذكره، ص 70.

[3] عبد الرحمن بن عبد الله الواصل، مرجع سبق ذكره، ص ص 59-60.

2- قد يعطي المستجيبون أو يدوّن المتعاونون مع الباحث إجابات غير صحيحة، و ليس هناك من إمكانية لتصحيح الفهم الخاطئ بسبب الصياغة أو غموض المصطلحات و تخصصها.

3- لا يمكن استعمال الاستبيان في مجتمع لا يجيد معظم أفراده القراءة و الكتابة.

4- لا يمكن التوسع في أسئلة الاستبيان خوفا من ملل المبحوث أو المتعاون مع الباحث حتى و لو احتاجت الدراسة إلى ذلك.

المطلب الثاني: محاور الاستبيان المعتمد و كيفية جمع بياناته

لقد سعينا من خلال الاستبيان المعتمد في هذا البحث إلى الإحاطة بإشكالية الموضوع من جوانبها المتعددة، حيث تم التركيز على مجموعة من العوامل، حاولنا التأكد من الدور الذي تلعبه في تشجيع المقاولين على إنشاء مؤسساتهم الجديدة، و ذلك بهدف استخراج أهم النقاط التي يمكن من خلالها ترقية المقاولاتية في الجزائر.

لقد تمت صياغة قائمة الأسئلة بهدف جمع بيانات تتمحور حول النقاط التالية:

أولا- البيانات الشخصية

الهدف منها الحصول على معلومات تمكننا من معرفة خصائص عينة الدراسة مثل السن، الجنس و المستوى التعليمي.

ثانيا- البيانات المتعلقة بالمؤسسة

الهدف منها هو الحصول على معلومات تتعلق بالمؤسسة عامة.

ثالثا- العوامل الشخصية المؤثرة على المقاول

إن الهدف المرجو من هذا المحور يكمن في دراسة تأثير مجموعة من العوامل الشخصية على المقاول، و الدور الذي يلعبه كل عامل في تشجيعه و تحفيزه على المبادرة بإنشاء المؤسسة، و ركزنا من خلاله على دراسة تأثير روح المقاولاتية على المقاول.

رابعا- تأثير الخبرة السابقة على المقاول

إن الهدف من وراء هذا المحور هو معرفة ما إذا كانت الخبرة التي اكتسبها المقاول نتيجة ممارسته لأعمال سابقة سمحت له بالتحكم في تقنية معينة، أو الإطلاع على ميدان عمل معين و ملاحظة تطوراته تلعب دوراً مهما في تشجيعه على إنشاء مؤسسة جديدة خاصة به.

خامسا- محيط المقاولاتية في الجزائر

إن الهدف المرجو من هذا الجزء من الاستبيان يكمن في الإطلاع على رأي المقاول فيما يتعلق بمحيط المقاولاتية في الجزائر، و معرفة ما هي أهم المعوقات التي تحول بينه و بين النجاح في إقامة مؤسسته الخاصة، كما تم أيضا التطرق من خلال المحور ذاته إلى الجهة التي يلجأ إليها المقاول قصد طلب الاستشارة، و ذلك بهدف جمع معلومات تتعلق بمدى اهتمام هذا الأخير بالحصول على مرافقة المتخصصين خلال مرحلة إنشاء المؤسسة.

بعد تحديد أهم الأهداف المرجو الوصول إليها من خلال الاستبيان، تم إعداد قائمة أسئلته بالاستعانة بمجموعة من الأسئلة المغلقة، التي تسمح لنا بالحصول على معلومات دقيقة بالمقارنة مع الأسئلة المفتوحة، التي قد تكون إجاباتها خاصة في حالة عدم فهمها جيدا واسعة و غير دقيقة، بالإضافة إلى صعوبة تصنيفها و تحليلها.

و تجدر الإشارة أيضا إلى أنه قد تم إدخال بعض التعديلات على قائمة الأسئلة بعد اختبارها، ليتم بعدها توزيع الاستبيان في شكله النهائي و المعدل على عينة محدودة من المقاولين انحصرت في 30 مقاول و ذلك بسبب اتساع حجم المجتمع الكلي المدروس الذي لا يتعدى نطاق الجزائر العاصمة، أما عن الفترة الزمنية التي استغرقها ذلك فهي تمتد من بداية شهر ماي 2011 إلى نهاية شهر جويلية 2011.

ليتم في الأخير تحليله باستخدام البرنامج الإحصائي « **SPSS 16** » و ذلك بعد ترميزه، مما سمح لنا بالوصول إلى مجموعة من النتائج سنقوم باستعراضها في المبحث الموالي.

المبحث الثاني: التحليل الإحصائي لبيانات الاستبيان

سنقوم من خلال هذا المبحث بتحليل البيانات المتحصل عليها بواسطة الاستبيان وفق مرحلتين، تتضمن المرحلة الأولى التحليل الإحصائي الوصفي لبيانات الاستبيان، أما المرحلة الثانية فتتضمن التحليل الإحصائي الاستدلالي الذي يمكننا من اختبار فرضيات البحث.

المطلب الأول: التحليل الوصفي لبيانات الاستبيان

لقد جاءت نتائج التحليل الوصفي لبيانات الاستبيان على النحو التالي:

أولا- البيانات الشخصية

و تتمثل هذه البيانات الشخصية في: الجنس، السن و المستوى التعليمي.

- **الجنس**

إن أداء أي وظيفة أو عمل يتطلب توفر مجموعة من الصفات و الشروط المرتبطة بالشخص الذي سيقوم بشغلها، شروط تتغير حسب طبيعة العمل في حد ذاته، و لأن الجنس يقع ضمن هذه الصفات فقد قمنا بجمع معلومات حوله، لتأتي النتائج المتعلقة به على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (12): جنس المقاول

جنس المقاول	ذكر	أنثى	المجموع
التكرار المطلق	24	6	30
التكرار النسبي%	80	20	100
التكرار الفعلي%	80	20	100
المتجمع الصاعد%	80	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن 80% من المقاولين هم ذكور، بينما بلغت نسبة الإناث 20% من مجموع العينة، مما يدل على أن المقاولاتية ليست حكرا فقط على الرجل، فالمرأة أيضا يمكنها القيام بإنشاء مؤسستها الخاصة، و لكن بمعدلات منخفضة بالمقارنة معه، و يمكن تفسير ذلك بطبيعة الأنشطة المقاولاتية التي تتطلب توفير العديد من النقاط الأساسية، نذكر من بينها: الأموال الضرورية لانطلاق المؤسسة، معلومات مختلفة عن الأسواق، و كذلك شبكة من العلاقات مع الموردين، الزبائن...الخ و التي يصعب على المرأة في بعض الأحيان توفيرها خاصة في مجتمعنا الذي مازال يجد صعوبة في تقبل نشاط المرأة في بعض الميادين، كما أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تتطلب الكثير من الجهد و الوقت الذي لا يمكن للمرأة توفيره خاصة في ظل تحملها لمسؤوليات أخرى كمسؤولية الأسرة مثلا.

- **السن**

بالرغم من أن المقاول يمكنه اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة في أي سن كان، إلا أننا حاولنا تحديد السن المتوسط لذلك، حيث قمنا بتصنيف المقاولين حسب السن الذي تم عنده إنشاء المؤسسة وفق ثلاث فئات عمرية، و جاءت النتائج المتحصل عليها على النحو الموضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (13): سن المقاول عند إنشاء المؤسسة

	[20- 35 [سنة	[35- 50 [سنة	50 سنة فأكثر	المجموع
التكرار المطلق	9	20	1	30
التكرار النسبي%	30.0	66.7	3.3	100
التكرار الفعلي%	30.0	66.7	3.3	100
المتجمع الصاعد%	30.0	96.7	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن 30% من مجموع المقاولين قاموا بإنشاء مؤسساتهم بين سن العشرين و الخامسة و الثلاثين، و 66.7% قاموا بإنشائها بين سن الخامسة و الثلاثين و الخمسين سنة، في حين بلغت نسبة المقاولين الذين قاموا بإنشاء مؤسساتهم بعد سن الخمسين سنة 3.3% من مجموع المقاولين فقط. و يعود هذا الأمر إلى أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة ليست بالعملية البسيطة، إنما تتطلب من المقاول أن يكون على دراية بكيفية سير السوق المستهدف، و أيضا القدرة على توفير العديد من الموارد خاصة المالية منها، شروط يفتقر إليها المقاول الفتي و يواجه صعوبات في تأمينها، بالإضافة إلى أن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تتطلب الكثير من الطاقة و النشاط اللذان يتناقصان تدريجيا مع التقدم في السن.

- **المستوى التعليمي**

فيما يتعلق بالمستوى التعليمي فقد جاءت النتائج المتعلقة به على الشكل الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (14): المستوى التعليمي للمقاول

المستوى التعليمي للمقاول	ابتدائي	متوسط	ثانوي	جامعي	حامل لشهادة تكوين مهني	المجموع
التكرار المطلق	0	3	13	12	2	30
التكرار النسبي%	0.0	10.0	43.3	40.0	6.7	100
التكرار الفعلي%	0.0	10.0	43.3	40.0	6.7	100
المتجمع الصاعد%	0.0	10.0	53.3	93.3	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن معظم المقاولين يتراوح مستواهم التعليمي بين ثانوي و جامعي، و لكن نسبة المقاولين ذوي المستوى الثانوي أعلى من نسبة المقاولين ذوي المستوى الجامعي، و يمكن تفسير

ذلك بأن المقاول يمكن أن يقوم بإنشاء نشاط خاص به أو مؤسسة في حالة عدم تمكنه من الحصول على شهادة جامعية تخول له إمكانية التوظف في مؤسسة ما، و في المقابل يتجه معظم الجامعيين إلى البحث عن عمل في المؤسسات القائمة مما يعكس جليا حالة الجامعة الجزائرية التي تقوم بتخريج موظفين و ليس مقاولين.

ثانيا– البيانات المتعلقة بالمؤسسة

لقد قمنا من خلال هذه الدراسة الميدانية بجمع معلومات تتعلق بالمؤسسة و تم التركيز على شكلها القانوني، و مجال نشاطها.

- **الشكل القانوني للمؤسسة**

لقد جاءت النتائج المتعلقة بالشكل القانوني للمؤسسة كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (15): الشكل القانوني للمؤسسة

الشكل القانوني للمؤسسة	شخص طبيعي	مؤسسة فردية ذات مسؤولية محدودة	شركة ذات مسؤولية محدودة	شركة تضامن	المجموع
التكرار المطلق	16	4	9	1	30
التكرار النسبي%	53.3	13.3	30.0	3.3	100
التكرار الفعلي%	53.3	13.3	30.0	3.3	100
المتجمع الصاعد%	53.3	66.7	96.7	100	–

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 53.3% من مجموع مؤسسات العينة هي أشخاص طبيعيين، تليها المؤسسات ذات الطابع القانوني " شركة ذات مسؤولية محدودة " بنسبة 30%، بينما "مؤسسة فردية ذات مسؤولية محدودة " فقد مثلت نسبة 13.3% من مجموع العينة. و يمكن إرجاع هذا الأمر إلى طبيعة أغلبية الأنشطة المقاولاتية التي يقوم المقاول الجزائري بإنشائها و التي هي عبارة عن مشاريع بسيطة لا تتطلب حتى أن تأخذ شكل مؤسسة أو شركة.

و في سياق متصل خصصنا الفقرة الموالية لتوزيع المؤسسات حسب مجلات نشاطها.

- **مجال نشاط المؤسسة**

عند توزيع مؤسسات العينة حسب مجالات نشاطها، تحصلنا على النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (16): مجال نشاط المؤسسة

قطاع نشاط المؤسسة	البناء و الأشغال العمومية	الصناعة	الخدمات	المجموع
التكرار المطلق	2	5	23	30
التكرار النسبي%	6.7	16.7	76.7	100
التكرار الفعلي%	6.7	16.7	76.7	100
المتجمع الصاعد%	6.7	23.3	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

كما يبدو جليا من خلال الجدول فإن قطاع الخدمات يتربع على الصدارة حيث تنشط فيه نسبة 76.7% من مجموع المؤسسات، يليه قطاع الصناعة بنسبة 16.7%، و قطاع البناء و الأشغال العمومية بنسبة 6.7%. مما يعكس و بشكل واضح اتجاه معظم المقاولين إلى الأنشطة الخدمية، و بالمقابل فإن قطاع الصناعة لا يجذب إليه الكثير من المقاولين الراغبين في الاستثمار في هذا المجال، الأمر الذي يمكن إرجاعه إلى المشاكل العديدة التي يعاني منها قطاع الصناعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، خاصة في ظل غياب سياسة واضحة من السلطات تهتم بوضع تسهيلات للمقاولين الذين يقومون بإنشاء مؤسسات صناعية، قصد تشجيعهم على النشاط في هذا المجال.

ثالثا- العوامل الشخصية المؤثرة على المقاول

لقد توصلنا من خلال الجانب النظري لهذا الموضوع إلى أن المقاول قد يتجه لاختيار العمل لحسابه الخاص تحت تأثير العديد من الدوافع، منها ما هو متصل بعوامل مرتبطة بتأثيرات و ظروف خارجية كتأثير المحيط مثلا، أو ظروف اجتماعية كالرغبة مثلا في الخروج من حالة البطالة و التي تجعل من اختيار إنشاء مؤسسة كخيار أخير تأتى بعد عدم قدرته على تحصيل منصب عمل في مؤسسة ما، و منها ما هو متصل بشخصيته المتميزة التي تدفعه لاختيار العمل الحر حتى في ظل توفر إمكانية تحصيل منصب عمل في مؤسسة ما، فالمقاول يتحلى بالعديد من الخصائص التي تتماشى مع طبيعة الأنشطة المقاولاتية، و التي إن توفرت في الفرد تساهم بشكل كبير في تنمية رغبته في العمل المستقل.

و قد وقع اختيارنا على دراسة بعض هذه العوامل الشخصية من أجل التأكد من تأثيرها على المقاول الجزائري، و المتمثلة في النقاط التالية:

- الرغبة في الخروج من البطالة.
- رغبة المقاول في تحقيق كسب مادي.
- الرغبة في الاستقلالية.
- القدرة على تحمل المسؤولية.
- القدرة على تحمل الأخطار.
- الرغبة في تحقيق إنجاز شخصي.
- روح المقاولاتية.

و سنقوم فيما يلي بالتطرق إلى كل هذه العناصر بشيء من التفصيل:

1- الرغبة في الخروج من البطالة

لقد جاءت البيانات المتعلقة بهذا العامل على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (17): الرغبة في الخروج من البطالة

الرغبة في الخروج من البطالة	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	10	9	1	7	3	30	2.47	1.432
التكرار النسبي %	33.3	30.0	3.3	23.3	10.0	100		
التكرار الفعلي %	33.3	30.0	3.3	23.3	10.0	100		
المتجمع الصاعد %	33.3	63.3	66.7	90.0	100.0	-		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول يظهر لنا جليا أن الرغبة في الخروج من البطالة كانت ذات تأثير قوي على المقاول حيث دفعت بنسبة 63.3% من مجموع المقاولين إلى إنشاء مؤسساتهم الخاصة، بينما عبّرت نسبة 23.3% منهم على عدم موافقتها على ذلك، كما عبّرت أيضا نسبة 10% على عدم موافقتها تماما على ذلك، و في المتوسط فقد اتجهت معظم الآراء إلى الموافقة على أن المقاول قد قام بإنشاء المؤسسة رغبة منه في الخروج من حالة البطالة.

2- رغبة المقاول في تحقيق كسب مادي

لقد حاولنا من خلال هذا الاستبيان معرفة مدى موافقة المقاول حول الدور الذي لعبته الرغبة في تحقيق كسب مادي في دفعه لإنشاء المؤسسة، و كانت النتائج كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (18): الرغبة في تحقيق كسب مادي

الرغبة في تحقيق كسب مادي	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	5	12	9	3	1	30	2.43	1.006
التكرار النسبي %	16.7	40.0	30.0	10.0	3.3	100		
التكرار الفعلي %	16.7	40.0	30.0	10.0	3.3	100		
المتجمع الصاعد %	16.7	56.7	86.7	96.7	100	-		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن 56.7% من مجموع المقاولين أجمعوا على أن الرغبة في تحقيق كسب مادي دفعتهم إلى المبادرة بإنشاء المؤسسة، حيث توزعت آراءهم بين موافق تماما بنسبة 16.7%، و موافق بنسبة 40%، أما باقي الآراء فقد تراوحت بين موافق إلى حد ما بنسبة 30%، و بالمقابل، انحصرت الآراء التي عبّرت عن عدم موافقتها و عدم موافقتها تماما على ذلك في نسبة لا تتعدى 13.3% من مجموع المقاولين. و لكن و في المتوسط وافق معظم المقاولون على أن قيامهم بإنشاء مؤسساتهم كان بهدف تحقيق الكسب المادي.

3- الرغبة في الاستقلالية

هناك من الباحثين من قام بتفسير ميول المقاولين لإنشاء مؤسساتهم الخاصة و إلى العمل المستقل، بأنه نتاج تجارب مروا بها في الصغر بسبب انتسابهم إلى محيط عائلي غير مناسب، مليء بالمشاكل، هذه الظروف دفعت بهم إلى اكتساب شخصيات تتميز بعدم القدرة على الاندماج في المحيط الاجتماعي المهيكل، مما ولّد لديهم صعوبات في تحمل السلطة، و في القدرة على العمل مع أشخاص آخرين. و لهذا السبب فقد حاولنا من خلال هذا الجزء من الاستبيان دراسة تأثير الرغبة في الاستقلالية على تحفيز المقاول لإنشاء مؤسسته الخاصة، و لقد جاءت النتائج المتحصل عليها على النحو الموضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (19): الرغبة في الاستقلالية

الرغبة في الاستقلالية	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	8	13	7	2	0	30	2.10	0.885
التكرار النسبي %	26.7	43.3	23.3	6.7	0.00	100		
التكرار الفعلي %	26.7	43.3	23.3	6.7	0.00	100		
المتجمع الصاعد %	26.7	70.0	93.3	100	–	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 70.0% من مجموع المقاولين تتراوح آرائهم بين موافق تماما و موافق مما يشكل اتفاقا بينهم بأن قيامهم بإنشاء مؤسساتهم كان بهدف تجنب العمل عند الآخرين، و اختيار العمل الحر الذي يسمح لهم بالحصول على أكبر قدر من الاستقلالية الممكنة.

4- القدرة على تحمل المسؤولية

و لأن العمل المستقل يتطلب من المقاول قدرة كبيرة على تحمل المسؤولية، سواء فيما يتعلق بقدرته على اتخاذ القرارات، أو القدرة على حل المشاكل، تحديد الأهداف، و تحقيق هذه الأهداف من خلال عمله الخاص، و نظرا لأهمية تحلي المقاول بهذه الخاصية فقد حرصت هذه الدراسة على معرفة درجة موافقة المقاول حول الدور الذي لعبته قدرته على تحمل المسؤولية في تحفيزه لإنشاء مؤسسته الخاصة، و جاءت النتائج كالآتي:

الجدول رقم (20): القدرة على تحمل المسؤولية

القدرة على تحمل المسؤولية	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	3	11	14	2	0	30	2.50	0.777
التكرار النسبي %	10.0	36.7	46.7	6.7	0.00	100		
التكرار الفعلي %	10.0	36.7	46.7	6.7	0.00	100		
المتجمع الصاعد %	10.0	46.7	93.3	100	–	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن آراء المقاولين قد تراوحت بين موافق تماما بنسبة 10%، موافق بنسبة 36.7%، موافق إلى حد ما بنسبة 46.7 %، و غير موافق بنسبة 6.7%. و بصفة عامة اتجهت معظم الآراء في المتوسط إلى الموافقة إلى حد ما على أن القدرة على تحمل المسؤولية كانت من بين العوامل التي شجعت المقاولين على إنشاء مؤسساتهم.

5- القدرة على تحمل الأخطار

كما يعتبر عامل القدرة على تحمل الأخطار عاملا حساسا بالنسبة للمقاول، فمن خلال توظيف أمواله الخاصة في المؤسسة التي قام بإنشائها سيواجه هذا الأخير أخطار المنافسة، و تقلبات الأسعار، و يغامر بتحمل نتائجها السلبية في حالة عدم قدرته على مواجهة هذه الأخطار. و لقد جاءت النتائج المتعلقة بهذا العامل على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (21): القدرة على تحمل الأخطار

القدرة على تحمل الأخطار	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	1	8	11	9	1	30	3.03	0.928
التكرار النسبي %	3.3	26.7	36.7	30.0	3.3	100		
التكرار الفعلي %	3.3	26.7	36.7	30.0	3.3	100		
المتجمع الصاعد %	3.3	30.0	66.7	96.7	100	-		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول نلاحظ أنه فيما يتعلق بالقدرة على تحمل الأخطار، توزعت مجمل الآراء بين موافق بنسبة 26.7%، و موافق إلى حد ما بنسبة 36.7%، أما نسبة 30 % من مجموع العينة كانت غير موافقة على ذلك. و في المتوسط اتجهت معظم الآراء إلى الموافقة إلى حد ما على أن عامل القدرة على تحمل الأخطار قد ساهم في تشجيع المقاول على إنشاء مؤسسته.

6- الرغبة في تحقيق انجاز شخصي

و كذلك تعتبر الرغبة في تحقيق إنجاز شخصي من العوامل التي قمنا بدراستها، و التي جاءت النتائج المتعلقة بها كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (22): الرغبة في تحقيق انجاز شخصي

الرغبة في تحقيق انجاز شخصي	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	3	13	11	3	0	30	2.47	1.819
التكرار النسبي %	10.0	43.3	36.7	10.0	0.0	100		
التكرار الفعلي %	10.0	43.3	36.7	10.0	0.0	100		
المتجمع الصاعد %	10.0	53.3	90.0	100	100	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 53.3% من مجموع المقاولين تراوحت آراءهم بين موافق تماما بنسبة 10.0%، و موافق بنسبة 43.3%، أما نسبة الذين عبروا عن موافقتهم إلى حد ما على رغبتهم في تحقيق إنجاز شخصي من خلال إنشاء مؤسسة جديدة فبلغت 36.7% من مجموع العينة، و بالمقابل فقد عبرت نسبة 10% منهم على عدم موافقتها على ذلك. و على العموم وافق المقاولون في مجملهم على أنهم قاموا بإنشاء مؤسساتهم بهدف تحقيق إنجاز شخصي لهم.

7- روح المقاولاتية

أما عن روح المقاولاتية و التي تعتبر المحرك الأساسي للمقاولاتية فتتجلى ملامحها مثلما تم التطرق إليه في الجانب النظري من البحث في العديد من العوامل، قمنا باختيار ثلاثة عناصر منها سنقوم بدراسة تأثيرها على المقاول، و تتمثل في النقاط التالية:

- الرغبة في تجريب أشياء جديدة.
- الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة.
- الرغبة في انجاز الأعمال بطريقة مختلفة.

و فيما يلي عرض لنتائج الاستبيان فيما يتعلق بهذه العوامل:

الجدول رقم (23): الرغبة في تجريب أشياء جديدة

الرغبة في تجريب أشياء جديدة	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	5	9	11	5	0	30	2.53	0.973
التكرار النسبي %	16.7	30.0	36.7	16.7	0.0	100		
التكرار الفعلي %	16.7	30.0	36.7	16.7	0.0	100		
المتجمع الصاعد %	16.7	46.7	83.3	100	–	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

يتبين لنا من خلال الجدول أن 16.7% من مجموع المقاولين موافق تماما على أن الرغبة في تجريب أشياء جديدة قد دفعت بهم لإنشاء مؤسساتهم المستقلة، بالإضافة إلى أن 30.0% منهم موافق على ذلك، و 36.7% موافق إلى حد ما، أما عن النسبة التي لم توافق على ذلك فقد بلغت 16.7% من مجموع المقاولين المستجوبين. و في المتوسط فقد اتجهت معظم الآراء إلى الموافقة إلى حد ما على أن عملية إنشاء المؤسسة الجديدة كانت بدافع الرغبة في تجريب أشياء جديدة.

أما عن الرغبة في اختبار الأفكار الجديدة و المبتكرة فقد جاءت النتائج المتعلقة بها على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (24): الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة

الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	3	6	12	9	30	3.900	0.959
التكرار النسبي %	0	10.0	20.0	40.0	30.0	100		
التكرار الفعلي %	0.0	10.0	20.0	40.0	30.0	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	10.0	30.0	70.0	100	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن معظم الآراء قد اتجهت في المتوسط إلى عدم الموافقة على أن الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة قد دفعت بالمقاول لإنشاء مؤسسة خاصة به، حيث عبّر المقاولون بنسب

بلغت فقط 10% و 20% على موافقتهم و موافقتهم إلى حد ما على ذلك، في حين تراوحت آراء 70% من مجموع المقاولين بين غير موافق و غير موافق تماما على أنهم قاموا بإنشاء مؤسساتهم رغبة منهم في اختبار الأفكار المبتكرة. و هذا يعني أن عامل الإبداع و الابتكار ليس من العوامل التي تدفع بالمقاول لإنشاء مؤسسة خاصة به في الجزائر أمر يمكن تفسيره بغياب ثقافة الابتكار.

و فيما يخص الرغبة في انجاز الأعمال بطريقة مختلفة فقد جاءت النتائج المتعلقة بها على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (25) : الرغبة في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة

الرغبة في انجاز الأعمال بطريقة مختلفة	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	0	8	14	8	30	4.000	0.742
التكرار النسبي %	0.0	0.0	26.7	46.7	26.7	100		
التكرار الفعلي %	0.0	0.0	26.7	46.7	26.7	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	0.0	26.7	73.3	100	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

فيما يتعلق بالرغبة في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة فيظهر جليا من خلال الجدول أنه فقط 26.7% من مجموع المقاولين موافق إلى حد ما على أن هذا العامل أثر عليهم و حفزهم لإنشاء مؤسساتهم الخاصة، في حين أن أغلب المقاولين قد تراوحت آرائهم بين غير موافق و غير موافق تماما على ذلك. و لهذا السبب اتجهت آراء المقاولين في المتوسط إلى عدم الموافقة على قيامهم بإنشاء مؤسساتهم رغبة منهم في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة، مما يدل على أن المقاول بعيد كل البعد عن مفهوم التغيير.

رابعا- تأثير الخبرة السابقة على المقاول

بالرغم من أن المقاول يمكنه إنشاء مؤسسته بدون امتلاكه لخبرة مهنية أو مقاولاتية سابقة، إلا أن امتلاكه لقدر كاف منها يعتبر أمرا محبذا. و لهذا فقد خصصنا هذا الجزء من الاستبيان لدراسة تأثير الخبرة المكتسبة من الأنشطة المهنية السابقة للمقاول في تشجيه على إنشاء مؤسسته الخاصة، و هذا من خلال جمع معلومات تتعلق بالنقاط التالية:

- امتهان المقاول لعمل معين قبل قيامه بإنشاء مؤسسته الخاصة.

- التوافق بين مجال عمل مؤسسة المقاول و المجال الذي يملك فيه خبرة سابقة.
- الدور الذي لعبته الخبرة المكتسبة للمقاول في تشجيعه على إنشاء المؤسسة.

إن الجدول التالي يوضح المعلومات المتعلقة بما إذا كان المقاول قد شغل منصب عمل معين قبل إنشاءه لمؤسسته الخاصة، أو أنه مارس من خلال هذه الأخيرة أول تجربة مهنية له.

الجدول رقم (26): امتهان المقاول لعمل معين قبل قيامه بإنشاء مؤسسته الخاصة

امتهان المقاول لعمل سابق	نعم	لا	المجموع
التكرار المطلق	25	5	30
التكرار النسبي%	83.3	16.7	100
التكرار الفعلي%	83.3	16.7	100
المتجمع الصاعد%	83.3	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 83.3% من مجموع العينة أي ما يمثل أغلبية المقاولين محل الدراسة قد سبق لهم العمل قبل قيامهم بإنشاء مؤسساتهم الخاصة، و هذا راجع إلى أن الاتجاه عند البحث عن عمل يكون بالدرجة الأولى إلى العمل المأجور، الذي يمثل مركب الأمان في ذهنيات معظم الجزائريين و المصدر المضمون للدخل الثابت، أما المقاولاتية فكما هو واضح من الجدول ليست الخيار المهني الأول للشباب في الجزائر، ربما لعدم توفر الرغبة أصلا بالعمل المستقل، أو نتيجة إدراكهم لصعوبة عملية إنشاء مؤسسة خاصة و ما تتطلبه من إمكانيات و موارد كبيرة و متنوعة.

كما حاولنا أيضا معرفة هل يوجد توافق بين مجال عمل المقاول السابق و المجال الذي تنشط فيه المؤسسة التي قام بإنشائها، و جاءت النتائج على النحو التالي:

الجدول رقم (27): التوافق بين مجال العمل السابق للمقاول و مجال عمل المؤسسة

	نعم	لا	المجموع	غير معني	المجموع
التكرار المطلق	13	12	25	5	30
التكرار النسبي%	43.3	40.0	83.3	16.7	100
التكرار الفعلي%	52.0	48.0	100	-	-
المتجمع الصاعد%	52.0	100	-	-	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال نتائج الاستبيان الموضحة في الجدول السابق أن ما يقارب نصف مجموع المقاولين تنشط مؤسساتهم في مجال عملهم السابق، أو في مجالات مرتبطة بها، و هذا راجع إلى ميولهم للنشاط في المجالات التي يعرفونها جيدا و التي يمتلكون فيها خبرة سابقة، و تجنبهم المخاطرة في نشاطات جديدة، و بالتالي تفضيل المقاول للأخطار المحسوبة.

أما الجدول التالي فيوضح الدور الذي لعبته الخبرة السابقة للمقاول في تشجيعه على إنشاء المؤسسة

الجدول رقم (28): الدور الذي لعبته الخبرة السابقة في تشجيع المقاول على إنشاء المؤسسة

	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	المجموع	غير معني	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	7	2	4	13	17	30	1.77	0.927
التكرار النسبي%	23.3	6.7	13.3	43.3	56.7	100		
التكرار الفعلي%	53.8	15.4	30.8	100	–	–		
المتجمع الصاعد%	53.8	69.2	100	–	–	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 53.84% من مجموع العينة موافقة تماما على الدور الكبير الذي لعبته الخبرة المكتسبة من أنشطة المقاولين السابقة في تشجيعهم على إنشاء مؤسساتهم، كما عبّرت أيضا نسبة 15.4% منهم على موافقتها على ذلك، و نسبة 30.8% على موافقتها إلى حد ما، و في المتوسط اتجهت معظم الآراء إلى الموافقة على أن الخبرة السابقة للمقاول قد لعبت دورا كبيرا في تشجيعه على إنشاء مؤسسته الخاصة.

خامسا- محيط المقاولاتية في الجزائر

حتى يتمكن المقاول من النجاح في إنشاء مؤسسته يجب توفر المحيط المناسب لذلك، و لهذا السبب حاولنا دراسة تأثير بعض ملامح محيط المقاولاتية في الجزائر على المقاول، و المتمثلة في:

- حصول المقاول على المرافقة.

- أجهزة دعم المقاولاتية.
- توفر المعلومة الضرورية حول كيفية إنشاء مؤسسة خاصة.
- بساطة الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة.
- سهولة الحصول على التمويل.
- الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

سنقوم فيما يلي بالتطرق إلى كل هذه النقاط بشيء من التفصيل:

1- حصول المقاول على المرافقة

تعتبر المرافقة عاملا بالغ الأهمية يمكن للمقاول من خلالها اختبار فكرة المؤسسة، و إجراء مختلف الدراسات المرتبطة بها.

فيما يتعلق بقيام المقاول بعرض فكرته على أطراف خارجية قصد الحصول على الاستشارة الضرورية قبل تأسيس المؤسسة، فلقد بيّنت نتائج الدراسة الموضحة في الجدول الموالي بأن أكثر من نصف المقاولين قد قاموا بمناقشة أفكارهم من أجل التأكد من مردوديتها، مما يعتبر مؤشرا إيجابيا يدل على اهتمام المقاول الجزائري بالحصول على الاستشارة.

الجدول رقم (29): مناقشة الفكرة

مناقشة الفكرة	نعم	لا	المجموع
التكرار المطلق	17	13	30
التكرار النسبي%	56.7	43.3	100
التكرار الفعلي%	56.7	43.3	100
المتجمع الصاعد%	56.7	100	-

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

و فيما يتعلق بالجهة التي تمت مناقشة الفكرة معها، فقد جاءت النتائج المتعلقة بها على النحو الموضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (30): الجهة التي تمت مناقشة فكرة المشروع معها

الجهة التي تمت مناقشة فكرة المشروع معها	أفراد العائلة و الأصدقاء	المكاتب الخاصة للدراسة و الاستشارة	أجهزة المرافقة التابعة للدولة	المجموع	غير معني	المجموع
التكرار المطلق	12	1	3	16	14	30
التكرار النسبي%	40.0	3.3	10.0	53.3	46.7	100
التكرار الفعلي%	75.0	6.2	18.8	100	–	–
المتجمع الصاعد%	75.0	81.2	100	–	–	–

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول يمكننا ملاحظة أن 75% من مجموع المقاولين قد قاموا بمناقشة أفكارهم مع أفراد العائلة و الأصدقاء، بينما تحصل 18.8% منهم على استشارة هياكل المرافقة التابعة للدولة، أما عن نسبة المقاولين الذين قاموا بالاستعانة بمكاتب استشارية خاصة فهي منخفضة جدا حيث قاربت 6.2% من مجموع العينة، الأمر الذي يدل على أنه باستثناء تلك المؤسسات التي تحصلت على المرافقة التي تؤمنها الدولة من خلال بعض أجهزة دعم المقاولاتية، لا يحظى المقاول بمرافقة استشاريين مختصين خلال مرحلة إنشاء المؤسسة، ربما لعدم إدراكه لأهميتها الكبيرة خاصة خلال هذه المرحلة الحساسة التي تسبق ولادة المؤسسة، أو بسبب طبيعة أغلبية مؤسسات العينة التي هي عبارة عن مؤسسات تنشط في مشاريع بسيطة.

2- أجهزة دعم المقاولاتية

لقد قامت السلطات بإنشاء العديد من الأجهزة التي تعمل على ترقية المقاولاتية في الجزائر خلال العشريتين الأخيرتين، حاولت من خلالها الوصول إلى مختلف شرائح المجتمع، و محاولة إيجاد الحلول للعديد من المشاكل التي تحول دون تسريع وتيرة إنشاء المؤسسات الجديدة، و قد حاولنا من خلال هذا الجزء من الاستبيان معرفة مدى إطلاع المقاول على مختلف هذه الأجهزة، و جاءت النتائج على النحو الموضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (31): أجهزة دعم الاستثمار التي يعرفها المقاول

أجهزة دعم الاستثمار التي يعرفها المقاول	نعم		لا		المجموع	
	التكرار	النسبة %	التكرار	النسبة %	التكرار	النسبة %
ANSEJ	29	96.7	1	3.3	30	100
CNAC	6	20.0	24	80.0	30	100
ANDI	7	23.3	23	76.7	30	100
ANGEM	8	26.7	22	73.3	30	100
FGAR	3	10.0	27	90.0	30	100
CGCI-PME	0	0.0	30	100	30	100
INCUBATEUR ET CENTRE FACILITATEUR	1	3.3	29	96.7	30	100

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تأتي على رأس الأجهزة التي يعرفها المقاول بنسبة 96.7%، أمر طبيعي بالنظر إلى أنها تعتبر من أقدم هياكل دعم المقاولاتية في الجزائر، مما سمح لها بالمساهمة في مساعدة عدد كبير من الشباب المقاولين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة.

و يليها بنسب متقاربة كل من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بنسبة 26.7%، و من ثم تأتي الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار بنسبة 23.3%، و الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بنسبة 20% من مجموع المقاولين.

أما عن صناديق ضمان القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هياكل مرافقة المقاولين كالحاضنات و مراكز التسهيل فالقليل فقط من المقاولين من هو على علم بوجودها، و يمكن تفسير ذلك بحداثة هذه الأجهزة، و كذلك نقص البرامج الإعلامية المخصصة للتعريف بها.

كما قمنا أيضا بجمع معلومات حول الجهة التي اعتمد عليها المقاول في إنشاء مؤسسته، و الأسباب الكامنة وراء ذلك، و قد جاءت النتائج على النحو الموضح في الجدولين المواليين:

الجدول رقم (32): الجهة التي اعتمد عليها المقاول عند إنشاء مؤسسته

الجهة التي اعتمد عليها المقاول عند إنشاء مؤسسته	تم إنشاء المؤسسة بالاعتماد فقط على موارد المقاول الخاصة	تم إنشاء المؤسسة بمساعدة إحدى أجهزة دعم المقاولاتية في الجزائر*	المجموع
التكرار المطلق	23	7	30
التكرار النسبي%	76.7	23.3	100
التكرار الفعلي%	76.7	23.3	100
المتجمع الصاعد%	76.7	100	–

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ أن العينة في أغلبيتها قامت بإنشاء مؤسساتها بالاعتماد فقط على مواردها الخاصة و هذا بنسبة بلغت 76.7% من مجموع المقاولين.

أما عن الأسباب الكامنة وراء ذلك فكما يمكن ملاحظته من الجدول الموالي:

الجدول رقم (33): السبب في عدم حصول المقاول على دعم إحدى هذه الأجهزة

السبب في عدم حصول المقاول على دعم إحدى هذه الأجهزة	عدم الرغبة في الاستعانة بإحدى هذه الأجهزة	عدم وجود حاجة للاستعانة بها نظرا لكفاية مواردك الخاصة	لم تستطع التحصل على دعم إحدى هذه الأجهزة	المجموع	غير معني	المجموع
التكرار المطلق	3	6	14	23	7	30
التكرار النسبي%	10.0	20.0	46.7	76.7	23.3	100
التكرار الفعلي%	13.0	26.1	60.9	100	–	–
المتجمع الصاعد%	13.0	39.1	100	–	–	–

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

* ANSEJ, CNAC, ANDI, ANGEM, FGAR, CGCI-PME, INCUBATEURS ET CENTRE FACILITATEURS

نلاحظ من خلال الجدول أن هناك نسبة من المقاولين لم ترغب في الاستعانة بهذه الأجهزة و بلغت 13% من مجموع المقاولين، كما عبّرت نسبة 26.1% منهم على عدم وجود حاجة إلى ذلك نتيجة كفاية مواردها الشخصية، و لكن عبّرت نسبة 60.9% من مجموع المقاولين بأنهم رغبوا في الحصول على دعم إحدى هذه الأجهزة و لكنهم لم يتمكنوا من ذلك، هذا الأمر الذي يمكن إرجاعه إلى الضغط الذي تعاني منه هذه الأجهزة بسبب العدد الكبير من الطلبات و الملفات المودعة على مستواها مما أثر سلبا على قدرتها في تلبية كل تلك الطلبات، خاصة في ظل تشدد البنوك في منح القروض مما يعرقل السير الحسن لنشاط هذه الأجهزة.

كما حاولنا أيضا معرفة رأي المقاول فيما يتعلق بمجموعة من النقاط و المتمثلة في:

3- توفر المعلومات الضرورية حول كيفية إنشاء مؤسسة خاصة

لقد جاءت النتائج المتعلقة بهذا العنصر على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (34): توفر المعلومات الضرورية حول كيفية إنشاء مؤسسة خاصة

توفر المعلومات المتعلقة بكيفية إنشاء المؤسسة	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	5	10	11	4	30	3.47	0.937
التكرار النسبي %	0.0	16.7	33.3	36.7	13.3	100		
التكرار الفعلي %	0.0	16.7	33.3	36.7	13.3	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	16.7	50.0	86.7	100	-		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

كما هو ملاحظ من الجدول تراوحت آراء المقاولين بين موافق بنسبة 16.7%، موافق إلى حد ما بنسبة 33.3%، غير موافق بنسبة 36.7%، و غير موافق تماما بنسبة 13.3%، و لكن على العموم اتجهت معظم الآراء إلى الموافقة إلى حد ما على توفر المعلومات المتعلقة بكيفية إنشاء مؤسسة خاصة في الجزائر.

4- بساطة الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة

أما عن بساطة الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة، فقد جاءت المعلومات المتعلقة بها على النحو الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (35): بساطة الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة

بساطة الإجراءات الإدارية	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	1	12	13	4	30	3.67	0.758
التكرار النسبي %	0.0	3.3	40.0	43.3	13.3	100		
التكرار الفعلي %	0.0	3.3	40.0	43.3	13.3	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	3.3	43.3	86.7	100	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال الجدول أن أكثر من نصف المقاولين لا يوافقون على أن الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة تتميز بالبساطة حيث تراوحت آرائهم بين موافق بنسبة 3.3%، موافق إلى حد ما بنسبة 40%، غير موافق بنسبة 43.3%، غير موافق تماما بنسبة 13.3%. و في المتوسط اتجهت معظم آراء المقاولين إلى عدم الموافقة على أن الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة تتميز بالبساطة.

5- سهولة الحصول على التمويل

و لأن التمويل يعتبر من الشروط الأساسية لنجاح المقاولاتية، قمنا بجمع معلومات تتعلق برأي المقاول حول سهولة الحصول على التمويل الضروري لإنشاء المؤسسة و انطلاقها في النشاط. و يوضح الجدول الموالي النتائج المتحصل عليها:

الجدول رقم (36): سهولة الحصول على التمويل

سهولة الحصول على التمويل	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	2	2	14	12	30	4.20	0.847
التكرار النسبي %	0.0	6.7	6.7	46.7	40.0	100		
التكرار الفعلي %	0.0	6.7	6.7	46.7	40.0	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	6.7	13.3	60.0	100	–		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من خلال النتائج التي تم التوصل إليها أن مجمل الآراء اتفقت في المتوسط على صعوبة الحصول على التمويل، حيث تراوحت الآراء بين موافق بنسبة 6.7%، موافق إلى حد ما بنسبة 6.7%، غير موافق بنسبة 46.7%، غير موافق تماما بنسبة 40.0%.

6- الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن النظام الجبائي يلعب دورا مهما في تنشيط حركية إنشاء المؤسسات الجديدة، نظرا لدوره الحساس خاصة في السنوات الأولى من انطلاق المؤسسة في النشاط، أما عن آراء المقاولين حول هذا العامل فقد جاءت على الشكل الموضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (37): الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الامتيازات الجبائية	موافق تماما	موافق	موافق إلى حد ما	غير موافق	غير موافق تماما	المجموع	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التكرار المطلق	0	4	6	6	14	30	4.00	1.114
التكرار النسبي %	0.0	13.3	20.0	20.0	46.7	100		
التكرار الفعلي %	0.0	13.3	20.0	20.0	46.7	100		
المتجمع الصاعد %	0.0	13.3	33.3	53.3	100	-		

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

كما يبدو واضحا من الجدول أعلاه أن مجمل الآراء تتجه في المتوسط إلى عدم الموافقة على الدور الذي يلعبه النظام الجبائي في تشجيع المقاولين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، و هذا ما عبّر عليه أكثر من نصف المقاولين، فبنسبة 46.7% عبّر المقاولون عن عدم موافقتهم تماما على ملائمة الامتيازات الممنوحة للمقاولين، كما عبّرت نسبة 20% منهم على عدم موافقتها على ذلك.

المطلب الثاني: التحليل الاستدلالي لبيانات الاستبيان

سنقوم من خلال هذا المطلب باختبار صحة فرضياتنا بالاعتماد على اختبار (χ^2) الذي يستعمل للمقارنة بين المشاهد للفئات و التكرار المتوقع لها المحتسب على أساس فرضية العدم، مع العلم أن كل الاختبارات أجريت عند مستوى معنوية يقدر ب 5% ، أي أن درجة الثقة في النتائج المتحصل عليها يكون ب 95%.

أولا- اختبار صحة الفرضية الأولى

لقد جاءت الفرضية الأولى على النحو التالي:

" تعتبر روح المقاولاتية من بين العوامل التي تدفع المقاول لإنشاء مؤسسته المستقلة " ، تحتوي هذه الفرضية على ثلاثة فرضيات جزئية هي:

- **الفرضية الجزئية الأولى**

يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في تجريب أشياء جديدة.

- **الفرضية الجزئية الثانية**

يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في اختبار الأفكار الجديدة.

- **الفرضية الجزئية الثالثة**

يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في انجاز الأعمال نفسها و لكن بطريقة مختلفة.

1- اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الأولى: يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في تجريب أشياء جديدة.

فرضية العدم(H_0): لا يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في تجريب أشياء جديدة.

الفرضية البديلة(H_1): يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في تجريب أشياء جديدة.

الجدول رقم (38): اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الأولى

قيمة χ^2 المحسوبة	درجة الحرية	قيمة χ^2 المجدولة α= 5%
3.600	3	7.81

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من الجدول أن قيمة χ^2 المحسوبة أصغر من قيمة χ^2 المجدولة لذلك نقبل فرضية العدم H_0 و نرفض الفرضية البديلة H_1 ، مما يعني أن المقاول لم يقم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في تجريب أشياء جديدة.

2- اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الثانية: يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في اختبار الأفكار الجديدة.

فرضية العدم(H_0): لا يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في اختبار الأفكار الجديدة.

الفرضية البديلة(H_1): يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في اختبار الأفكار الجديدة.

الجدول رقم (39): اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الثانية

قيمة χ^2 المحسوبة	درجة الحرية	قيمة χ^2 المجدولة α= 5%
6.000	3	7.81

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من الجدول أن قيمة χ^2 المحسوبة أصغر من قيمة χ^2 المجدولة لذلك نقبل فرضية العدم H_0 و نرفض الفرضية البديلة H_1، ما يدفعنا للتأكيد على أن المقاول لم يقم بإنشاء مؤسسته بناء على رغبته في اختبار الأفكار الجديدة.

3- اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الثالثة: يقوم المقاول بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في انجاز الأعمال نفسها و لكن بطريقة مختلفة.

فرضية العدم(H_0): لا يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في انجاز الأعمال نفسها و لكن بالاعتماد على طريقة مختلفة.

الفرضية البديلة(H_1): يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول أن المقاول يقوم بإنشاء مؤسسته المستقلة بناءً على رغبته في انجاز الأعمال نفسها و لكن بالاعتماد على طريقة مختلفة.

الجدول رقم (40): اختبار χ^2 للفرضية الجزئية الثالثة

قيمة χ^2 المحسوبة	درجة الحرية	قيمة χ^2 المجدولة α= 5%
2.400	2	5.99

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من الجدول أن قيمة χ^2 المحسوبة أصغر من قيمة χ^2 المجدولة لذلك نقبل فرضية العدم H_0 و نرفض الفرضية البديلة H_1، مما يدل على أن الرغبة في انجاز الأعمال نفسها و لكن بالاعتماد على أفكار جديدة لم تكن من بين العوامل التي دفعت بالمقاول لإنشاء مؤسسته الخاصة.

و بالتالي نستنتج عدم تحقق الفرضية الأولى مما يعني أن روح المقاولاتية لا تعتبر من بين العوامل التي تدفع المقاول لإنشاء مؤسسته المستقلة.

ثانيا- اختبار صحة الفرضية الثانية

لقد جاءت الفرضية الثانية على النحو التالي:

" تلعب الخبرة المكتسبة من التجارب المهنية السابقة للمقاول دوراً كبيراً في تحفيزه على إنشاء مؤسسة خاصة به ".

فرضية العدم(H_0): لا يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول الدور الكبير الذي لعبته الخبرة المكتسبة من التجارب المهنية السابقة للمقاول في تحفيزه على إنشاء مؤسسة خاصة به.

الفرضية البديلة(H_1):يوجد اختلاف في مجتمع البحث حول الدور الكبير الذي لعبته الخبرة المكتسبة من التجارب المهنية السابقة للمقاول في تحفيزه على إنشاء مؤسسة خاصة به.

الجدول رقم (41): اختبار χ^2 للفرضية الثانية

قيمة χ^2 المحسوبة	درجة الحرية	قيمة χ^2 المجدولة α= 5%
8.000	2	5.99

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

نلاحظ من الجدول أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمة χ^2 المجدولة و هذا يدفعنا لرفض فرضية العدم H_0 و قبول الفرضية البديلة H_1، و هذا يدل على أنه فعلا للخبرة المكتسبة من التجارب السابقة للمقاول دور كبير في تحفيزه على إنشاء مؤسسة خاصة به.

ثالثا– اختبار صحة الفرضية الثالثة

لقد جاءت الفرضية الثالثة على النحو التالي:

" إن الإصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال ترقية المقاولاتية تشجع عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر ".

لقد عرف الاقتصاد الجزائري منذ نهاية الثمانينات تحولات كبيرة نتيجة انتقاله من الاعتماد على نظام الاقتصاد الموجّه إلى نظام اقتصاد السوق، و ذلك بعد التسليم أخيراً بحقيقة أن التنمية الاقتصادية لا يمكن لها أن تتم إلا من خلال نظام اقتصادي يثمن المبادرات الخاصة في الاستثمار.

و في هذا الصدد شرعت السلطات في تطبيق إصلاحات عميقة سعت من خلالها أولاً إلى إرساء المبادئ الأساسية لاقتصاد السوق، و من ثم عملت على توفير الأرضية المناسبة لترقية المقاولاتية في الجزائر و ذلك بتدارك الفراغ الكبير الذي يؤطر المبادرة الخاصة في الاستثمار سواء على المستوى القانوني أو المؤسساتي.

فبالعودة إلى قوانين الاستثمار الصادرة عن السلطات التشريعية في الجزائر منذ الاستقلال نلمس جليا عدم اهتمام الدولة بتشجيع المبادرات الخاصة، حيث تطلب الأمر الانتظار إلى غاية سنة 1982 ليتم إصدار أول قانون استثمار متعلق بالقطاع الخاص و الذي تم من خلاله تحديد الأدوار المرتبطة باستثمارات القطاع الخاص الوطني، بالإضافة إلى تحديد مجالات نشاطها و شروطها، إلا أنه تضمن العديد من الشروط المقيدة لنشاط الاستثمار الخاص الوطني. و كان من الضروري أن يتم تدارك نقائص و فراغات القانون السابق بقانون جديد يتماشى مع مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق الأمر الذي تم تجسيده من خلال إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993، قانون قدّم تحفيزات كبيرة للمستثمرين الوطنيين و الأجانب و تضمن إنشاء الشباك الوحيد الخاص بترقية و تنشيط الاستثمار الذي كلفت وكالة ترقية و دعم الاستثمارات بالإشراف عليه. بالإضافة إلى إصدار مجموعة من القوانين الأخرى نذكر من بينها قانون النقد و القرض الصادر سنة 1990 و الذي تم من خلاله إدخال تعديلات على القطاع المصرفي حتى يتماشى مع متطلبات اقتصاد السوق، كما تم أيضا إنهاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية سنة 1991.

و بهدف تكوين نسيج قوي من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تم أيضا سنة 1993 إنشاء وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة، الحدث الذي يعتبر تحولا فعليا من السلطات العمومية نحو الاهتمام بهذا القطاع الذي أصبح يحتل الأولوية في سلم اهتمامها بعدما عانى طويلا من التهميش، لتكلل هذه المساعي بإصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

سنة 2001، و قانون جديد للاستثمار في السنة ذاتها و الذي ترتب عنه تعويض وكالة ترقية و دعم الاستثمارات بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، هذه الأخيرة قدمت دعما قويا للاستثمارات الخاصة من خلال السهر على تسهيل إجراءاتها الإدارية، و كذلك تمكين المستثمرين من الاستفادة من مختلف المزايا الممنوحة لهم في إطار هذا القانون.

و بالموازاة مع الحركة التشريعية، عملت السلطات الجزائرية على اتخاذ مجموعة من التدابير، قامت من خلالها بإنشاء العديد من الأجهزة الموجهة لمساعدة المقاولين على إنشاء مؤسساتهم الخاصة و ذلك بتوفير مزيج من الامتيازات المتنوعة، نذكر من بين هذه الأجهزة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، جهاز دعم استحداث نشاطات البطالين اللذان لم يقتصر دورهما فقط على توفير الدعم المالي الضروري للمقاول من أجل إنشاء مؤسسته الخاصة، إنما تعدى ذلك إلى السهر على تذليل مختلف الصعوبات التي يمكن أن تعيقه بتقديم مجموعة من الامتيازات الجبائية يستفيد منها خلال مرحلة إنشاء المؤسسة و تمتد لعدة سنوات بعد انطلاقها في النشاط، إلى جانب إمكانية الاستفادة من مساعدة المختصين فيما يتعلق بإنجاز خطة العمل، أو الدراسات المالية، و التسويقية، و التقنية الضرورية للمؤسسة. و قصد تغطية نقص المهارات التسييرية عند المقاولين و انعكاساتها السلبية على قدرة المؤسسات المقامة في الاستمرار تمتد المرافقة التي يحظى بها المقاول من طرف مؤسسات الدعم خلال مرحلة إنشاء المؤسسة لتشمل السنوات الأولى من انطلاقها في النشاط يساعد من خلالها المستشار المرافق المقاول على حل الصعوبات التي تواجهه في تسييره اليومي للمؤسسة إلى غاية اكتسابه خبرة في ذلك و قدرة على اتخاذ القرارات الصائبة، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على دورات تكوينية تمكنه من تدارك نقائصه في مجال التسيير.

كما حاولت السلطات أيضا التنويع في نسيج هذه المؤسسات قصد تمكين مختلف شرائح المجتمع من الاستفادة من الدعم و أكبر دليل على ذلك مؤسسات القرض المصغر الموجهة للفئات التي تماشى احتياجاتها مع خصائص هذا القرض. كما تم أيضا استحداث آليات لضمان القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعمل على التذليل من الصعوبات التي تواجه المقاول في الحصول على التمويل البنكي، و يجري التركيز في الآونة الأخيرة على تفعيل دور المرافقة من خلال إنشاء أجهزة مختصة في ذلك تتمثل في مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل التي بدأت بالنشاط الفعلي انطلاقا من سنة 2010.

لقد ساهمت مختلف هذه الإصلاحات و التدابير المتخذة لصالح المقاولاتية في الجزائر في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المستحدثة حيث عرف عددها تزايداً ملحوظاً و هذا ما توضحه

المعطيات الموضحة في الجدول الموالي الذي يمثل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية انطلاقا من سنة 2003 و إلى غاية سنة 2009.

الجدول رقم (42): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية (2003-2009)

طبيعة المؤسسات ص م	*2003	*2004	*2005	*2006	*2007	*2008	**2009
المؤسسات الخاصة	207 949	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	455 398
المؤسسات العمومية	788	778	874	739	666	626	591
الصناعات التقليدية	79 850	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	169 080
المجموع	288 587	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	625 069

المصدر: * وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، مدونة المؤشرات الإحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تطور القطاع خلال (2003، 2008)، ص 3.

** وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، العدد 16، ص 9.

أما عن معدل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية بالنسب فهو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (43): معدل تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية (2003-2009)

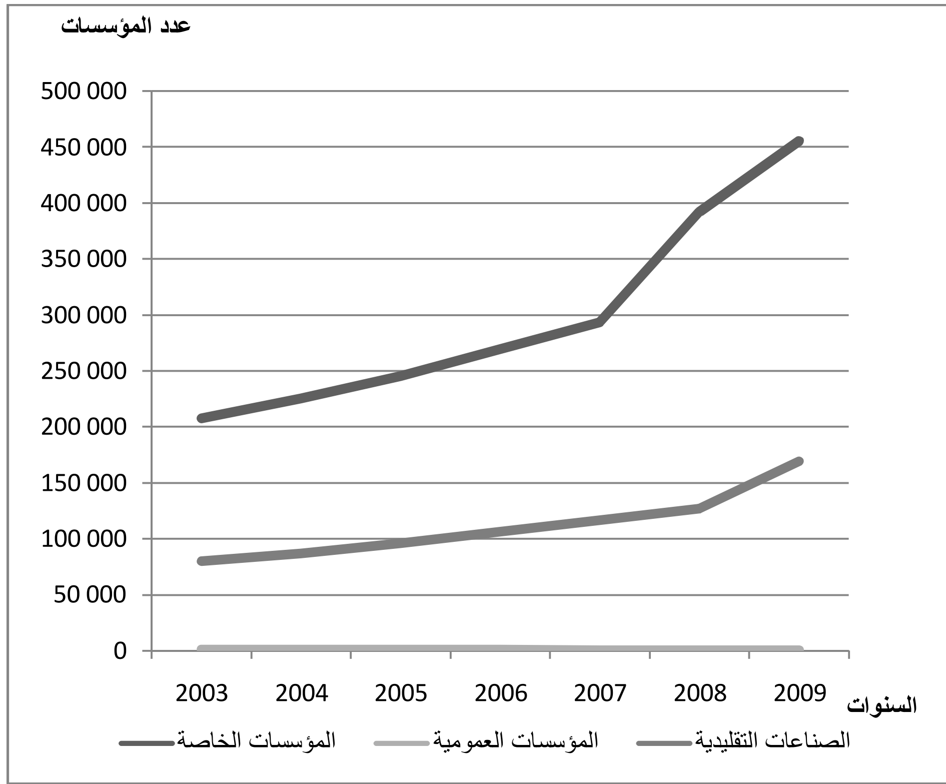
طبيعة المؤسسات ص م	% 2004	% 2005	% 2006	% 2007	% 2008	% 2009
المؤسسات الخاصة	8.42	9.05	9.75	8.95	33.36	**16.17**
المؤسسات العمومية	-1.27	12.34	-15.45	-9.88	-6.01	**-5.59**
الصناعات التقليدية	8.62	10.77	10.56	9.53	9.06	**33.25**
المجموع	8.45	9.53	9.91	9.08	15.73	**20.32**

المصدر: * وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، مدونة المؤشرات الإحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تطور القطاع خلال (2003، 2008)، ص 3.

** وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، نشرة المعلومات الإحصائية، العدد 16، ص 9.

كما يمكن الاستعانة أيضا بالشكل الموالي لتوضيح تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية:

الشكل رقم (12): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول أعلاه

نلاحظ من خلال الجدول أن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية يتكون من:

- مؤسسات خاصة.
- مؤسسات عمومية.
- نشاطات الصناعات التقليدية.

فيما يتعلق بالمؤسسات الخاصة فلقد ارتفع عددها من 949 207 مؤسسة سنة 2003 ليصل إلى 389 455 مؤسسة مع حلول نهاية سنة 2009، حيث ارتفع عددها خلال سنوات 2004، 2005، 2006، 2007 بمعدلات تطور متقاربة بلغت على التوالي 8.42%، 9.05%، 9.75%، 8.95%، ليعرف بعدها معدل تطورها ارتفاعا محسوسا ليصل إلى 33.36% سنة 2008 و إلى 16.17% سنة 2009، و ذلك راجع إلى إدماج الأشخاص الطبيعيين الذين يمارسون نشاطهم في المهن الحرة

(الموثقين، المحامين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين، المزارعين...) لأول مرة في تعداد المؤسسات الخاصة و ذلك انطلاقا من السداسي الثاني لسنة 2008.

أما عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية فهي في تراجع مستمر نتيجة انتهاج الدولة لمسار خصخصة المؤسسات العمومية الهادف إلى الرفع من مردوديتها و تحسين قدراتها التنافسية مما يتماشى مع التحولات العالمية الراهنة، و للإشارة فقد تطور معدل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العمومية بمعدل متناقص ليصل عددها سنة 2009 إلى 591 مؤسسة بعدما كان يقارب حوالي 788 سنة 2003.

و بالنسبة لنشاطات الصناعة التقليدية فلقد بلغت 080 169 نشاطا مع نهاية 2009 بعدما كانت تبلغ 850 79 نشاطا سنة 2003، تطور عددها خلال سنوات 2004، 2005، 2006، 2007، 2008 بمعدلات متزايدة بلغت نسبها على التوالي: 8.62%، 10.77%، 10.56%، 9.53%، 9.06%، ليعرف بعدها عددها قفزة ملحوظة حيث ارتفع سنة 2009 بمعدل 33.25% و ذلك بسبب مراجعة قاعدة معلومات النشاطات الحرفية.

و لكن، بالرغم من التطور الملحوظ في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر إلا أن هذا القطاع مازال يعاني من صعوبات عدّة يأتي التمويل على رأسها، بالإضافة إلى ثقل الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة، النظام الضريبي المطبق عليها...الخ، مما يستدعي ضرورة العمل على التخفيف من حدّة هذه المشاكل و العمل على إيجاد الحلول المناسبة لها.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى النتائج التالية:

- إن الرغبة في الخروج من وضعية البطالة دفعت بالمقاول إلى الاعتماد على النفس في استحداث منصب عمل ذاتي له، و لما لا لأشخاص آخرين من خلال إنشاء مؤسسة خاصة به.

- إن المقاول يرى في عملية إنشاء المؤسسة الجديدة وسيلة مناسبة لتحقيق كسب مادي يسمح له بتحسين مستواه المعيشي، الأمر الذي دفعه بدرجة عالية إلى إنشاء مؤسسته المستقلة.

- تعد الرغبة الكبيرة في الاستقلالية محفزا يشجع المقاول بشكل كبير على إنشاء مؤسسته الخاصة التي يرى فيها منفذا يمكنه من تجنب السلطة المفروضة عليه من الآخرين.

- كما أن قدرة المقاول على تحمل المسؤولية و على تحمل الأخطار كذلك تشجعه هي الأخرى على إنشاء مؤسسته المستقلة و لكن بدرجة متوسطة.

- كما وافق أيضا معظم المقاولون على أنهم قاموا بإنشاء مؤسساتهم الخاصة بهدف تحقيق إنجاز شخصي لهم و ذلك بدرجة كبيرة.

- بالرغم من التأثير المتوسط الذي تلعبه الرغبة في تجريب أشياء جديدة على المقاول إلا أن الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة، و انجاز الأعمال بطريقة مختلفة لا تعتبران من العوامل التي تدفع بالمقاول للعمل المستقل.

- إن القيام بإنشاء مؤسسة خاصة و اللجوء إلى العمل المستقل ليس الخيار الأول للمقاولين، إنما يتجه معظمهم في بداية مسارهم المهني إلى العمل المأجور.

- وجود إجماع من طرف العينة على أن امتلاك خبرة مهنية في مجال معين يشجع المقاول و يساعده في مساره لتأسيس مؤسسته.

- بالرغم من أن أكثر من نصف العينة قد قامت بمناقشة أفكارها من أجل التأكد من وجود فرصة استثمارية يمكن استغلالها لإنشاء مؤسسة جديدة، إلا أن اللجوء إلى الجهات المختصة التي يمكنها إجراء دراسات تقنية و اقتصادية مضبوطة لمشروع المؤسسة و التي تعمل أيضا على مرافقة المقاول حتى بعد انطلاقه في النشاط يبقى ضئيلا جدا.

- تأتي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على رأس أجهزة تدعيم المقاولاتية التي يعرفها المقاول، متبوعة بكل من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، الصندوق

الوطني للتأمين عن البطالة و لكن بنسب منخفضة مقارنة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، أما فيما يتعلق بصناديق ضمان القروض، و هياكل مرافقة المقاولين كالحاضنات و مراكز التسهيل فالقليل فقط من مجموع المقاولين من هو على علم بوجود مثل هذه الأجهزة و المهام الموكلة إليها.

- كما أن معظم المقاولين قد قاموا بإنشاء مؤسساتهم بالاعتماد على مواردهم الخاصة، و تكمن أسباب ذلك في عدم الرغبة في الاستعانة بإحدى أجهزة دعم المقاولاتية عند بعض المقاولين، و عدم وجود حاجة للاستعانة بها عند البعض الآخر و حتى في ظل وجود حاجة إليها فلم يتسنى لنسبة كبيرة من المقاولين الاستفادة من خدماتها نظرا لاقتناعهم بصعوبة الحصول على دعمها، و طول مدة الانتظار اللازمة لذلك.

- بالرغم من الموافقة المتوسطة التي لمسناها عند المقاولين حول توفر المعلومات المتعلقة بكيفية إنشاء مؤسسة خاصة في الجزائر، اتفق معظمهم على أن الإجراءات الضرورية لإنشاء مؤسسة خاصة في الجزائر ليست بالبسيطة.

- أما فيما يتعلق بالتمويل و الامتيازات الجبائية فهناك إجماع من طرف أغلبية العينة على أنها من أهم العقبات التي تواجه المقاول في الجزائر.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

إن المقاولاتية تتعدى في مفهومها عملية إنشاء المؤسسات الجديدة، لتأخذ أشكالا أخرى كعملية اقتناء مؤسسات قائمة في حد ذاتها ناجحة كانت أم فاشلة، و كل الأنشطة الضرورية لإعادة بعثها من جديد، و كذلك المقاولة الداخلية، و يندرج بحثنا هذا ضمن الشكل الأول من الأنشطة المقاولاتية نظرا للأهمية البالغة التي تحظى بها عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الحياة الاقتصادية لأي مجتمع كان.

أما عن الجانب النظري الذي يدرس هذا المجال فمازال محل نقاش العديد من الباحثين الذين درسوا المقاولاتية كل انطلاقا من المجال الذي ينتمي إليه، فتعددت المقاربات و اختلفت وجهات النظر.

لقد انصبت مجمل الدراسات في المقاربتين الاقتصادية و السيكولوجية حيث ركزت الأولى على دراسة المقاولاتية انطلاقا من دراسة وظائف المقاول، و دوره في النمو الاقتصادي، و كذلك البحث عن العوامل الاجتماعية و الاقتصادية التي يمكن من خلالها ترقية المقاولاتية، أما الثانية فركزت على دراسة خصائص المقاول باعتباره شخصا يتميز عن غيره بمجموعة من الخصائص النفسية، تحركه مجموعة من الدوافع و يتأثر بعدد من المتغيرات. و تطلب الأمر الانتظار إلى غاية التسعينات حتى يتفطن الباحثون إلى ضرورة الخروج بالمقاولاتية إلى آفاق أوسع تقتضي الانتقال من التركيز على دراسة من هو المقاول إلى دراسة ما الذي يفعله المقاول حقا، من خلال دراسة مجموع النشاطات التي يقوم بها من أجل إنشاء مؤسسته المستقلة.

لقد ساهمت هذه المقاربات المختلفة في توضيح درجة التعقيد التي تتميز بها المقاولاتية و التي تعتبر ظاهرة متعددة الأبعاد لا يمكن فهمها إلا إذا تم تناولها من مختلف جوانبها، بمعنى دراسة المقاول باعتباره أهم عامل فيها من خلال دراسة خصائصه و العوامل المؤثرة عليه، بالإضافة مجموع النشاطات التي تسمح له بإنشاء مؤسسته انطلاقا من فكرة المؤسسة، و مرورا بإنجاز مختلف الدراسات التقنية و الاقتصادية التي تحدد بشكل دقيق احتياجاته المادية، المالية و البشرية الضرورية لإنشاء المؤسسة، إلى غاية تأسيسه الفعلي للمؤسسة و انطلاقه في النشاط، و لأن المقاول لا ينشط بمعزل عن محيطه الذي يمده بمختلف الموارد التي يحتاجها، فمن الضروري أيضا تسليط الضوء على هذا الأخير.

و ضمن هذا الاعتبار حاولنا من خلال الفصلين الأول و الثاني التطرق للمقاولاتية بمختلف جوانبها من أجل المساهمة في توضيح إطارها النظري كخطوة أساسية تصب ضمن الهدف الأساسي من هذا البحث، و الذي يكمن في البحث عن أفضل السبل الممكنة من أجل تدعيمها و ترقيتها في الجزائر.

إن النتائج المتحصل عليها من الدراسة الميدانية توضح أنه بالرغم من التأثير الذي تلعبه العوامل الشخصية للمقاول و الذي لمسناه بدرجات متفاوتة، بعضها ذات تأثير قوي مثل الرغبة في الخروج من البطالة، تحقيق الكسب المادي، الاستقلالية، الرغبة في تحقيق انجاز شخصي، و التأثير المتوسط لعوامل القدرة على تحمل المسؤولية، القدرة على تحمل الأخطار، إلا أننا لم نلمس تأثيرا ملموسا لروح المقاولاتية و المبادرة المرتبطة أساسا بالرغبة في الابتكار و التغيير التي تعتبر عناصر شبه غائبة عند المقاول الجزائري، مما ينعكس سلبا على طبيعة المؤسسات المستحدثة و حتى على قدرتها على الصمود في وجه المنافسة.

و كذلك تمثل الخبرة سندا كبيرا للمقاول يشجعه على المغامرة في إنشاء نشاط خاص به، من خلال تحكمه في تقنية ما، أو إطلاعه على مجال نشاط معين، و هو ما بيّنته نتائج الاستبيان.

أما فيما يتعلق بالمحيط الاقتصادي فقد قامت السلطات الجزائرية إدراكا منها بالأهمية الكبيرة التي يلعبها في ترقية المقاولاتية، بإصلاحات كبيرة تهدف من خلالها إلى توفير الإطار القانوني و الدعم المالي، المادي، و الاستشاري الذي يحتاجه المقاول في نشاطه، حيث تم إنشاء مؤسسات دعم استحداث نشاطات البطالين، مؤسسات ضمان القروض، و حديثا المؤسسات المختصة في المرافقة.

إلا أن هذه الجهود المبذولة تبقى غير كافية حقيقة تعكسها جليا نتائج البحث، حيث مازال المقاول يعاني من العديد من المشاكل التي تمثل عائقا يمنعه من إنشاء مؤسسته و حتى يحبط من عزيمته في بعض الأحيان، و من أهمها صعوبة الحصول على التمويل الضروري لانطلاق المؤسسة، الأعباء الجبائية التي تثقل كاهل المقاول خاصة في السنوات الأولى من نشاط المؤسسة و التي تعتبر فترة جد حرجة في حياتها، عدم حصول المقاول على المرافقة الضرورية، و كذلك النقص الكبير في المعلومة و ثقل الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة.

و انطلاقا من نتائج البحث الميداني يمكن تقديم التوصيات التالية:

- العمل على نشر روح المقاولاتية بين مختلف أفراد المجتمع عامة من خلال تبني مناهج تعليمية حديثة تشجع على المبادرة، الإبداع و الابتكار، و بين طلبة الجامعات خاصة سواء ذات التخصصات الاقتصادية أو غيرها، إما بتدريس المقاولاتية أو من خلال حملات تحسيسية تتم باستعمال الأشرطة الوثائقية، المحاضرات، شهادات المقاولين تعمل على نشر الوعي بين الطلبة حول أهمية المبادرة بإنشاء أنشطة مقاولاتية رائدة، و تمكنهم من اكتساب معارف و معلومات عن المقاول و المقاولاتية بصورة أكثر موضوعية.

– نشر مبادئ المقاولاتية في المؤسسات القائمة بهدف تشجيع المؤسسات في حد ذاتها على مساعدة عمالها للدخول في هذا المجال من خلال تدعيم أنشطة التفريع، و بذلك تساهم في نشر المقاولاتية من جهة و من جهة أخرى يمكنها استغلال طاقات و خبرات عمالها الذين تتولد لديهم الرغبة في المبادرة لصالحها، من خلال إبرام صفقات مع المقاولين الذين ساعدتهم على إنشاء مؤسساتهم تمكنها من الاستفادة من خدماتها أو منتجاتها بأسعار أقل من أسعار السوق.

– تعزيز دور المرافقة من خلال تشجيع المقاول على التوجه إلى المكاتب الاستشارية الخاصة أو من خلال تقوية هياكل المرافقة التي أقامتها الدولة.

– إنشاء مراكز أو هيئات تعمل على توفير المعلومة الاقتصادية الضرورية للمقاول و التي لا يجب أن تتعلق فقط بسبل إنشاء و تطوير مؤسسات صغيرة و متوسطة بل تتعداها لتقدم معلومات عن مختلف قطاعات النشاط و فرص الاستثمار المتوفرة على المستوى المحلي، و مختلف المعلومات الضرورية المتعلقة بالأسواق و حركتها.

– التخفيف من الإجراءات الإدارية، الوثائق و التراخيص الضرورية من أجل تأسيس المؤسسة و المدة التي تستغرقها.

– تكثيف الجهود من أجل إيجاد الحلول المناسبة لمشكل التمويل و التي يمكن أن تتأتى من خلال تشجيع البنوك التجارية و المؤسسات المالية على استحداث فروع متخصصة تعمل على تقديم قروض بنسب فوائد مخفضة و ضمانات ميسرة لصالح المقاولين الراغبين في استحداث مؤسسات صغيرة و متوسطة، و كذلك تشجيع استحداث بنوك و مؤسسات مالية موجهة فقط للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بالإضافة إلى تشجيع إنشاء مؤسسات رأس المال المخاطر و كذلك مؤسسات ضمان القروض و تدعيم المؤسسات المتواجدة قصد الرفع من إمكانياتها.

– تمكين مختلف المقاولين من التخفيضات الجبائية و عدم اقتصارها على تلك المؤسسات التي تم إنشائها بدعم من أجهزة ترقية المقاولاتية في الجزائر.

و في الأخير يمكن القول أن الشرط الأساسي لترقية المقاولاتية يكمن في نشر ثقافة مقاولاتية، تلك الثقافة التي تقدس و تثمن الخصائص الشخصية التي يتميز بها المقاول كالحاجة للإنجاز الشخصي، المخاطرة، الثقة في النفس، و التي تثمن النجاح الفردي و تغفر الفشل، و تشجع التنوع و التغيير، هذه الثقافة هي التي تسمح بولادة المقاولين و بتطور المقاولاتية، و لذلك يجب العمل على نشر مبادئ المقاولاتية لتشمل المجتمع ككل، انطلاقا من الفرد و ما يحمله من خصائص مقاولاتية و مرورا بالعائلة و المؤسسات القائمة وصولا إلى الإطار العام للمجتمع.

يمكن لهذه الدراسة فتح آفاق جديدة للدراسة قصد التعمق أكثر من بينها:

- دراسة تأثير تدريس المقاولاتية على تنمية الرغبة المقاولاتية عند طلبة الجامعات.

- دراسة دور المرافقة خلال مرحلة إنشاء المؤسسة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا- المراجع باللغة العربية

❖ **الكتـــب:**

1- الخضيري محسن أحمد، **الأسس العلمية لكتابة رسائل الماجستير و الدكتوراه**، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1992.

2- الغالبي طاهر محسن منصور، **إدارة و استراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة و الصغيرة**، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2008.

3- النجار فايز جمعة صالح، العلي عبد الستار محمد، **الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة**، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2006.

4- برنوطي سعاد نائف، **إدارة الأعمال الصغيرة**، دار وائل للنشر، عمان، 2005.

5- خوني رابح، حساني رقية، **المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلات تمويلها**، ايتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، 2008.

6- دادي عدون ناصر، **اقتصاد المؤسسة**، دار المحمدية للنشر، الجزائر.

7- عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.

8- عبيدات محمد، أبو نصّار محمد، مبيضين عقلة، **منهجية البحث العلمي**، دار وائل للنشر، عمان، 1999.

❖ **المقالات:**

9- بريبش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **مجلة الباحث**، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد5، 2007.

10- بوفامة مسيكة، باشا رابح حمدي، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **Les cahiers du CREAD**، العدد 76، الجزائر، 2006.

11- دادي عدون ناصر، بابنات عبد الرحمان، دراسة حول تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحسين تنافسيتها مع نظرة أولية على حالة الجزائر، **مجلة الإصلاح الاقتصادي و الاندماج في الاقتصاد العالمي**، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، العدد 03، 2007.

❖ **<u>الملتقيات:</u>**

12- بريش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، **الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية**، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف،17-18 أفريل 2006.

13- بعلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، **الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية**، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 8-9 أفريل 2002.

14- سوامس رضوان، العلاقة بين البنك و المؤسسة على ضوء الإصلاحات المالية و النقدية الجارية في الجزائر، **الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد**، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 22-23 أفريل 2003.

❖ **<u>القوانين و المراسيم:</u>**

15- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 64، المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993، الصادر في 10 أكتوبر 1993.

16- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 34، المرسوم التشريعي رقم 94-11 المؤرخ في 26 ماي سنة 1994، الصادر في 01 جوان سنة 1994.

17- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 52، المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1996، الصادر في 11 سبتمبر سنة 1996.

18- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 42، المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جوان سنة 1998، الصادر في 14 جوان 1998.

19- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 42، المرسوم التنفيذي رقم 2000-190 المؤرخ في 11 جويلية سنة 2000، الصادر في 16 جويلية سنة 2000.

20- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 47، الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت سنة 2001، الصادر في 22 أوت سنة 2001.

21- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 77، القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، الصادر في 15 ديسمبر سنة 2001.

22- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 74، المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر سنة 2002، الصادر في 13 نوفمبر سنة 2002.

23- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 13، المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري سنة 2003، الصادر في 26 فيفري سنة 2003.

24- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 13، المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003، الصادر في 26 فيفري سنة 2003.

25- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 54، المرسوم التنفيذي رقم 03-290 مؤرخ في 6 سبتمبر سنة 2003، الصادر في 10 سبتمبر سنة 2003.

26- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 84، المرسوم الرئاسي رقم 03-514 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2003، الصادر في 31 ديسمبر سنة 2003.

27- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 03، المرسوم التنفيذي رقم 04-03 المؤرخ في 3 جانفي سنة 2004، الصادر في 11 جانفي سنة 2004.

28- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 06، المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004، الصادر في 25 جانفي سنة 2004.

29- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 27، المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 14 أفريل سنة 2004، الصادر في 28 أفريل سنة 2004.

30- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، **الجريدة الرسمية**، العدد 47، الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية سنة 2006، الصادر في 19 جويلية سنة 2006.

❖ **النشريات:**

31- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، **نشاطات و مهام**، النشرية الشهرية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجزائر، العدد 32، ديسمبر 2006.

32- وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، مدونة المؤشرات الإحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تطور القطاع خلال (2003، 2008).

33- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، **المرافق**، نشرة إعلامية صادرة عن الوكالة، الجزائر، رقم 07، مارس 2009.

34- وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الحرف التقليدية، **نشرة المعلومات الإحصائية**، الجزائر، العدد 16، 2009.

35- منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

ثانيا- المراجع باللغة الفرنسية

❖ **الكتــب:**

36- Agence pour la création d'entreprises**, Créer ou reprendre une entreprise**, Editions APCE, France, 2009.

37- Arregle Jean-luc, Cauvin Eric, Ghertman Michel, Grand Bernard, Rousseau Patrick, **Les Nouvelles Approches de la Gestion des Organisations**, Economica, Paris, 2000.

38- Boutillier Sophie et Uzunidis Dimitri, **La légende de l'entrepreneur**, Editions la découverte & Syros, Paris, 1999.

39- Fayolle Alain, **Entrepreneuriat**, Dunod, Paris, 2004.

40- Fayolle Alain, **Introduction à l'Entrepreneuriat**, Dunod, Paris, 2005.

41- Fillion Louis Jacques, **Management des PME**, Pearson Education, Canada, 2007.

42- Gabrié Hubert et Jacquier Jean-Louis, **La Théorie Moderne de l'Entrepris**, Economica, Paris, 1994.

43- Hisrich Robert D et Peters Michael P, **Entrepreneurship**, Economica, Paris, 1991.

44- Julien Pierre-André et Marchesnay Michel, **L'Entrepreneuriat**, Economica, Paris, 1996.

45- Koenig Gérard**, De Nouvelles Théories pour Gérer l'entreprise du 21ème siècle**, Economica, Paris, 1999.

46- Laviolette Eric-Michael et Everaere-Roussel Christophe, L'Essaimage en PME : une forme originale de développement par excroissance, **Entrepreneuriat & accompagnement,** Harmattan., Paris, 2008.

47- Livian Yves-Frédéric, **Organisation**, 2éme édition, Dunod, Paris, 2001.

48- Marchesnay M et Fourcade C, **Gestion de la PME/PMI**, Nathan, France, 1997.

49- Pendeliau Guy, **Le profil du créateur d'entreprise**, Editions L'Harmattan, Canada, 1997.

50- Rojot Jacques, **Théorie des organisations**, Editions Eska, Paris, 2003.

51- Sadi Nacer-Eddine, **La privatisation des entreprises publiques en Algérie**, 2ème Edition, Office des publications universitaires, Université pierre MENDES, France, 2006.

52- Souterain Jean-François et Farcet Philippe, **Organisation et gestion de l'entreprise**, Foucher, Paris, 2006.

53- Verstraete Thierry et Saporta Bertrand, **Création d'entreprise et entrepreneuriat**, les éditions de L'ADREG, Janvier 2006.

54- Wtterwulghe Robert, **La P.M.E Une entreprise humaine**, De Boeck Université, Paris, 1998.

- **الأطروحات و المذكرات:**

55- Masmoudi Mohamed Raef, **Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes**, Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université du sud Toulon-Var, 29 janvier 2007.

56- Tounés Azzedine, **L'intention entrepreneuriale**, Thèse doctorat, Université de Rouen, Faculté de droit, des sciences Economiques et de gestion, France, 2003.

- **المجلات:**

57- Allali Brahim, Vers une théorie de l'entrepreneuriat, **Cahier de recherche L'ISCAE**, N° 17, __.

58- Benko G.B, Géographie des mutations industrielles. Le phénomène des pépinières d'entreprises, **Annales de Géographie**, t. 98, n°550, 1989.

59- Benredjem Rédha, L'intention entrepreneuriale :l'influence des facteurs liés à l'individu et au milieu, **Cahier de recherche CERAG**, Unité Mixte de recherche CNRS/ Université pierre Mendès France Grenoble 2, 2009-21 E4, Grenoble, 2009.

60- Bouabdallah Khaled, Zouache Abdallah, Entrepreneuriat et développement économique, **Les cahiers du CREAD**, Algerie, n°73, 2005.

61- Boutillier Sophie et Uzunidis Dimitri, L'utilité marginale de l'entrepreneur, **Innovations**, 2001/1- n° 13, 2001.

62- Charreaux Gérard, La théorie positif de l'agence : positionnement et apports, **Revue d'économie industrielle**, vol. 92, 2éme et 3éme trimestres, 2000.

63- Danjou Isabelle, L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité, **Revue française de gestion,** vol. 28, n°138, avril/juin 2002.

64- Daval Hervé, L'Essaimage vers une nouvelle rationalité entrepreneuriale, **Revue française de gestion**, vol. 28, n° 138, Avril/juin, 2002.

65- Dupouy Aline, Accompagner le porteur de projet innovant…ou comment faire émerger ses compétences, **revue projectique**, 2008/1 - n°0, 2008.

66- Ghertman Michel, Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, **Revue française de gestion**, 2003/1 - n° 142, 2003.

67- Isli Mohand Arezki**,** La création d'entreprise en Algérie, **Les cahiers du CREAD**, N°73, Algerie, 2005.

68- Leghima Amina, Menguelti Sonia, les jeunes diplômes createurs d'entreprises dans le cadre de l'ENSEJ : cas de wilaya de Tizi- Ouzou, **les cahiers du CREAD**, n°73/2005, Algerie, 2005.

69- Pouchol Marlyse, La pensée de l'économie chez Galbraith**, Innovations**, 2006/1- n° 23, 2006.

70- Verstraete Thierry et Fayolle Alain, Paradigme et entrepreneuriat, **Revue de l'Entrepreneuriat**, vol. 4, n°1, 2005.

❖ **المؤتمرات و الملتقيات:**

71- Chabaud Didier, Ehlinger Sylvie, Perret Véronique, Les incubateurs d'entreprises innovantes : un réseau entrepreneurial reconfiguré ?, **12ème conférence international de management stratégique (AIMS)**, Tunis, 4-6 juin 2003.

72- Chabaud Didier, Ehlinger Sylvie, Perret Véronique, L'incubation d'entreprises : La nouvelle frontière européenne, **17ème journées nationales des IAE-Lyon,** France, 13-14 septembre 2004.

73- Laviolette Eric Michael et Loue Christophe, Les compétences entrepreneuriales : définition et construction d'un référentiel, **Le congrès internationale francophone en entrepreneuriat et PME, L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales**, Haute école de gestion Fribourg, suisse, 25-27 octobre, 2006.

74- Messeghem Karim, L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne, **Le congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales**, Haute école de gestion Fribourg, suisse, 25-27 octobre, 2006.

❖ **النشريات:**

75**-** Le fond de garantie des crédits aux PME, **Le Garant,** Bulletin d'information édité par le fond de garantie des crédits aux PME-FGAR, Alger, N° 1, Avril 2011.

ثالثا- مواقع الانترنت

76- hppt:// www.reaampe.org/3_down load /Esprit _ entreprise _ et_ entrepreneuriale

77- hppt:// www.freefondation.be

78- hppt:// www. umc. edu.dz/ vf/ pdf// CC8D31C3d01.pdf

79- hppt:// www.angem.org.dz

80- hppt:// www.ansej.org.dz

81- hppt:// www. Cnac dz.net

82- hppt:// www.fgar.dz

83-http://lambda.zshare.net/download/8e9059bd4474380daf3dc45d53c59aa9/1194213407/
1105013/08 .doc

الملاحق

الملاحق

استمـــارة الاستبيـــان

سيدي الكريم، سيدتي الكريمة

في إطار القيام بدراسة استكمالية لمتطلبات الحصول على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال تتمحور حول دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر.

يشرفني أن أضع بين أيديكم هذه الاستمارة بهدف الحصول على بعض البيانات و المعلومات التي تخدم أغراض هذه الدراسة، لذلك أرجو منكم التكرم بالإجابة على الأسئلة التالية لغرض إعطاء رأيكم حول أهم العوامل التي شجعتكم على إنشاء مؤسساتكم الخاصة بوضع علامة x في الخانة التي تتناسب مع رأيكم في كل عبارة، علما أن إجاباتكم ستعامل بشكل سري و لغايات البحث العلمي فقط، و ليس مطلوب منكم ذكر الاسم أو العنوان.

1- المحور الأول

101- إلى أي درجة دفعتك العوامل التالية لإنشاء مؤسستك الخاصة؟ :

	غير موافق تماما	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق تماما
1. الرغبة في الخروج من البطالة					
2. الرغبة في تحقيق كسب مادي					
3. الرغبة في الاستقلالية					
4. القدرة على تحمل المسؤولية					
5. القدرة على تحمل الأخطار					
6. الرغبة في تحقيق انجاز شخصي					
7.الرغبة في تجريب بأشياء جديدة					
8. الرغبة في اختبار الأفكار المبتكرة					
9. الرغبة في انجاز الأعمال بطريقة مختلفة					

2- المحور الثاني

201- هل عملت مسبقا؟

1. نعم ☐ 2. لا ☐ **في حالة الإجابة ب لا انتقل إلى السؤال 301**

202- في حالة ما إذا كنت قد عملت مسبقا هل تنشط مؤسستك الخاصة في نفس مجال عملك السابق أو في مجال مرتبط به؟

1. نعم ☐ 2. لا ☐

203- في حالة الإجابة بـــ " نعم " عبر عن مدى موافقتك على الدور الذي لعبته الخبرة المهنية السابقة التي اكتسبتها في تشجيعك على إنشاء مؤسستك الخاصة؟

غير موافق تماما	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق تماما

3- المحور الثالث

301- هل قمتم بمناقشة فكرتكم مع جهة معينة للتأكد من صحتها و مردوديتها؟

1. نعم ☐ 2.لا ☐

302- في حالة نعم يرجى توضيح هذه الجهة؟

1. أفراد العائلة و الأصدقاء ☐
2. المكاتب الخاصة للدراسات و الاستشارة ☐
3. حالة أخرى ☐

303- ما هي آليات دعم الاستثمار التي تعرفها؟

1. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ ☐
2. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC ☐
3. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI ☐
4. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM ☐

5. صندوق ضمان القروض م ص م FGAR ☐
6. صندوق ضمان قروض استثمارات م ص م CGCI- PME ☐
7. مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ☐

304- هل قمت بإنشاء مؤسستك انطلاقا من ؟

1. مواردك الخاصة ☐
2. دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ . ☐
3. دعم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC ☐
4. دعم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI ☐
5. دعم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM ☐
6. دعم صندوق ضمان القروض م ص م FGAR ☐
7. دعم صندوق ضمان قروض استثمارات م ص م CGCI- PME ☐
8. دعم مشاتل أو مراكز التسهيل ☐

305- في حالة عدم تحصلك على دعم إحدى هذه الأجهزة، هل هذا راجع إلى:

1. عدم الرغبة في الاستعانة بإحدى هذه الأجهزة ☐
2. عدم وجود حاجة للاستعانة بها نظرا لكفاية مواردك الخاصة ☐
3. لم تتمكن من الحصول على دعم إحدى هذه الأجهزة ☐

306- عبر عن ما مدى موافقتك على الدور الذي لعبته النقاط التالية في تشجيعك على إنشاء مؤسستك الخاصة ؟

	غير موافق تماما	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق تماما
1. سهولة الحصول على التمويل					
2. سهولة الحصول على المعلومات الضرورية حول كيفية إنشاء مؤسسة خاصة					
3. بساطة الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة					
4. الامتيازات الجبائية المقدمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة					

4- بيانات شخصية

401- الجنس: 1. ذكر ☐ 2. أنثى ☐

402- سن المقاول عند إنشاء مؤسسته: بين 20- 35 ☐ بين 35- 50 ☐

أكثر من 50 ☐

403- المستوى التعليمي: 1.ابتدائي ☐ 2. متوسط ☐ 3. ثانوي ☐

4. جامعي ☐ 5. حامل لشهادة تكوين مهني ☐ 6. حالة أخرى يرجى توضيحها ☐

5- بيانات تتعلق بالمؤسسة

501- ما هو تاريخ إنشاء المؤسسة؟ ....

502- ما هو عدد العمال الذين توظفهم مؤسستكم؟

1. أقل من 10 ☐ 2. من 10 إلى 49 ☐ 3. من 50 إلى 250 ☐

503- ما هو الشكل القانوني للمؤسسة؟

1. شخص طبيعي ☐
2. مؤسسة فردية ذات مسؤولية محدودة EURL ☐
3. شركة ذات مسؤولية محدودة SARL ☐
4. شركة التوصية البسيطة SCS ☐
5. شركة تضامن SNC ☐
6. حالة أخرى، يرجى توضيحها ☐

504- في أي من المجالات التالية تنشط مؤسستك؟

1. قطاع الزراعة و الصيد البحري ☐ 2. قطاع البناء و الأشغال العمومية ☐

3. قطاع الصناعة ☐ 4. قطاع الطاقة ☐ 5. قطاع النقل ☐

6. قطاع الخدمات ☐ 7. حالة أخرى، يرجى توضيحها ☐